

**UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA DE CONSULTORÍA CONTABLE, TRIBUTARIA Y
LEGAL EN LA ZONA NORTE DE QUITO”**

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA
EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**AUTORA:
DIANA PRISCILA ÁLVAREZ GONZÁLEZ**

**DIRECTOR DE TESIS:
DR. VICTOR HUGO VÁSQUEZ RODRÍGUEZ**

QUITO, DM. OCTUBRE DE 2012

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a quien hizo posible que mi vida tenga un sentido más allá de lo material, quién mantiene mis pies sobre la tierra y que es mi ejemplo de amor sin límites, a Dios quien guía mis pasos, quién me da la oportunidad y la fuerza cada mañana para empezar un nuevo día y luchar por hacerlo mejor, que con su amor ha sabido ser un verdadero padre y amigo, proveyéndome no solo de momentos de bienestar sino también de penuria que me han llevado a valorar más mi entorno e instándome a ser una mejor persona.

A mis padres, hermanos y familiares que con su apoyo me han permitido avanzar y culminar mis proyectos, principalmente por su ejemplo de constancia, dedicación y superación.

AGRADECIMIENTO

A Dios fuente inspiradora y motor de mi vida que se ha hecho presente en momentos gratos y difíciles proporcionándome la fuerza necesaria para poder levantarme ante tropiezos y desaciertos, quién a través de su ejemplo ha sido mi motivación para culminar el presente trabajo.

A mis padres Rosa y Antonio que con su ejemplo de perseverancia, honestidad y humildad han sabido infundir y transmitir mediante lecciones de vida no solo un conocimiento material, sino espiritual necesario para poder avanzar en los distintos aspectos de vida con actitud positiva.

A mis hermanos que me inspiran a ser una mejor persona y a luchar por mis objetivos no solo personales sino profesionales.

Al Señor Ing. Víctor Hugo Vásquez, por su valioso aporte profesional, por su tiempo y paciencia quien ha sido una guía necesaria durante el planteamiento, desarrollo y culminación del presente trabajo.

A la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Central del Ecuador, por acogerme en sus instalaciones y contribuir con mi formación académica y profesional.

AUTORIZACIÓN DE LA AUTORÍA INTELECTUAL

Yo, Diana Priscila Álvarez González en calidad de autora del trabajo de investigación o tesis realizada sobre ... “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTARÍA CONTABLE, TRIBUTARIA Y LEGAL EN LA ZONA NORTE DE QUITO”, por la presente autorizo a la UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR, hacer uso de todos los contenidos que me pertenecen o de parte de los que contienen esta obra, con fines estrictamente académicos o de investigación.

Los derechos que como autor me corresponden, con excepción de la presente autorización, seguirán vigentes a mi favor, de conformidad con lo establecido en los artículos 5, 6, 8; 19 y demás pertinentes de la Ley de Propiedad Intelectual y su Reglamento.

Quito, a 10 de octubre, 2012



FIRMA

C.C. 1721096442

Correo electrónico: diana.alvarez05@gmail.com

Índice de contenidos

INTRODUCCIÓN.....	1-2
--------------------------	------------

CAPÍTULO I

GENERALIDADES.....	3-24
1.1 ANTECEDENTES	3
1.2 DEFINICIÓN DE LA PROBLEMÁTICA	4
1.3 TIPO DE SERVICIO.....	8
1.4 MARCO TEÓRICO	9
1.4.1. PRINCIPIOS DE TRIBUTACIÓN	12
1.4.1.1. Categoría de Ingresos	12
1.4.1.1.1 Ingresos tributarios.....	13
1.4.1.2. Características de un sistema tributario	14
1.4.2. PRINCIPIOS DE AUDITORÍA FISCAL.....	15
1.4.3. FUENTES DEL DERECHO TRIBUTARIO	16
1.5 MARCO CONCEPTUAL	17
1.6 NECESIDADES DE CUMPLIMIENTO TRIBUTARIO	21

CAPÍTULO II

ESTUDIO DE MERCADO	25-69
2.1. ANÁLISIS DE DETERMINANTES DEL MERCADO	25
2.2. ESTUDIO DE LA DEMANDA	29
2.2.1 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	31
2.2.2 CÁLCULO DE LA MUESTRA PARA EL MERCADO META.....	34
2.2.3 RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS APLICADAS AL SEGMENTO DE MERCADO DEL PROYECTO.....	35
2.2.4 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO	47
2.2.4.1 Deberes formales.....	48
2.2.5 ANÁLISIS DE LA DEMANDA ACTUAL	49
2.2.6 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA.....	50
2.3 ESTUDIO DE LA OFERTA	53
2.3.1 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	53
2.3.2 MAPEO DE SERVICIOS	53
2.3.3 Productos Similares	57

2.3.4 PROYECCIÓN DE LA OFERTA.....	62
2.4 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA.....	62
2.4.1 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA	63
2.5 CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO	63
2.5.1 PUNTOS CLAVE DEL SERVICIO	63
2.6. PORTAFOLIO DE SERVICIOS	64
2.6.1 Productos.....	64
2.6.2 Precio	65
2.6.3 Promoción	69
2.6.4 Plaza	69

CAPÍTULO III

DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	70–85
3.1 PRINCIPIOS Y VALORES	70
3.1.1 MATRIZ AXIOLÓGICA.....	70
3.1.2 DESARROLLO DE LA MATRIZ	72
3.2 MISIÓN.....	76
3.3 VISIÓN	76
3.4 OBJETIVOS.....	77
3.4.1 OBJETIVO GENERAL	77
3.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	77
3.4.2.1 Objetivos a Corto Plazo.....	77
3.4.2.2 Objetivos a Mediano Plazo.....	78
3.4.2.3 Objetivos a Largo Plazo	79
3.5 POLÍTICAS.....	79
3.5.1 POLÍTICA GENERAL O EMPRESARIAL	80
3.5.2 POLÍTICAS ESPECÍFICAS	80
3.5.2.1 Atención al cliente.....	80
3.5.2.2 Administración.....	81
3.5.2.3 Asesores	82
3.5.2.4 Inventarios y Mantenimiento.....	82
3.5.2.5 Recursos Humanos.....	83
3.5.2.6 Financieras	83
3.6 ESTRATEGIA EMPRESARIAL	84
3.6.1 Estrategia de Competitividad.....	84
3.6.2 Estrategia de Crecimiento.....	84
3.6.3 Estrategia de Competencia	84

3.6.4 Estrategia Operativa	84
3.7 MAPA ESTRATÉGICO.....	85

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO.....86–99

4.1 ESTUDIO DE LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA	86
4.1.1 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO	86
4.1.1.1. Factores determinantes del tamaño:.....	86
Definición de las Capacidades del Servicio.....	88
Disponibilidad de insumos y materiales	87
Disponibilidad de recursos financieros	87
Disponibilidad de Talento Humano Especializado	87
El mercado	87
4.1.2 DETERMINACIÓN DE LA LOCALIZACIÓN	88
4.1.2.1 Macro Localización.....	88
4.1.2.2 Micro Localización	89
4.2 Ingeniería del Proyecto	91
4.2.1. Diagrama de Flujo	91
4.2.2. Proceso del Servicio	93
4.2.3. Distribución de Planta	96
4.2.4. Selección de los insumos, equipos y materiales.....	97
4.2.5. Determinación del personal	99
4.2.6. Estimación de Ventas Anuales del Servicio y Pronóstico	99

CAPÍTULO V

ESTUDIO ADMINISTRATIVO100–114

5.1 FORMA LEGAL DE CONFORMACIÓN.....	100
5.1.1 Razón Social	100
5.1.2 Logotipo	100
5.1.3 Slogan.....	100
5.2 ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN	102
5.2.1 Organigrama Estructural.....	102
5.2.2 Organigrama Funcional	103
5.2.3 Organigrama de Posición de personal.....	105
5.3 ORGANIZACIÓN POR PROCESOS	105
5.3.1 DEFINICIÓN DE RESPONSABILIDADES Y COMPETENCIAS A NIVEL DE ÁREAS	107

5.3.1.1 Gerencia	107
5.3.1.2 Área de Atención al Cliente y Servicios	107
5.3.2 DEFINICIÓN DE RESPONSABILIDADES Y COMPETENCIAS A NIVEL DE CARGOS	108
5.3.2.1 Gerencia	109
5.3.2.2 Asistente Administrativa	111
5.3.2.3 Consultor Jurídico	112
5.3.2.4 Analista Tributario	113
5.3.2.5 Recepcionista	114

CAPÍTULO VI

ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.....115–140

6.1 INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO	115
6.1.1 Inversión en Activos Fijos	115
6.1.2. Activos Intangibles	116
6.1.3. Capital de Trabajo	117
6.2 PRESUPUESTO DE OPERACIÓN	120
6.2.1. Presupuesto de Ingresos.....	120
6.2.2. Presupuesto de Egresos	121
6.2.2.1 Depreciaciones	121
6.2.2.2 Amortizaciones	122
6.2.2.3 Mantenimiento	122
6.2.2.4 Costos Fijos.....	123
6.2.2.5 Costos Variables.....	123
6.3 ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE FONDOS.....	124
6.4 ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA	125
6.4.1 Estado de Resultados Proyectado	125
6.4.2 Balance General Proyectado.....	125
6.4.3 Flujos Netos de Fondos	128
6.5. ANÁLISIS DEL COSTO PROMEDIO DEL CAPITAL.....	128
6.5.1 Costo promedio ponderado del capital: TMAR	129
6.5.2 Valor Actual Neto (VAN)	130
6.5.3 Tasa Interna de Retorno (TIR).....	131
6.5.4 Periodo de Recuperación de la Inversión – [PRI].....	132
6.5.5 Relación Beneficio Costo (R B/C).....	133
6.5.6 ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	133
6.5.7 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	135

6.6.ÍNDICES FINANCIEROS	136
6.6.1. Índice de liquidez	137
6.6.1.1 Capital de Trabajo	137
6.6.1.2 Razón Corriente	137
6.6.1.3 Rotación del Activo.....	138
6.6.2. Indicadores de Endeudamiento	138
6.6.2.1. Endeudamiento sobre Activos Totales	138
6.6.2.2. Apalancamiento o Endeudamiento de Leverage.....	139
6.6.3. Índice de Rentabilidad	139
6.6.3.1. Margen Operativo	139
6.6.3.2. Margen neto	139
6.6.3.3 Rentabilidad sobre los Activos	140
6.6.3.4 Rentabilidad sobre el Patrimonio	140
 CAPÍTULO VII	
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	140–143
7.1 CONCLUSIONES.....	140
7.2 RECOMENDACIONES.....	142
 BIBLIOGRAFÍA.....	144-145
ANEXOS.....	146-164

Índice de Anexos

ANEXO N° 01: Encuesta Piloto

ANEXO N° 02: Tabulación de la Encuesta Piloto

ANEXO N° 03: Encuesta

ANEXO N° 04: Tabulación De La Encuesta

ANEXO N° 05: Redacción de Diario el comercio “Contribuyentes prefieren contratar alguien / impuestos SRI”

ANEXO N° 06: Estructura e información necesaria para la elaboración declaraciones.

ANEXO N° 07: Índice para Elaboración y Presentación de ICT

Índice de Tablas

Contenido

TABLA 1: Clasificación de Impuestos	13
TABLA 2: Detalle de Recaudación por tipo de impuesto	29
TABLA 3: Contribuyentes en la provincia de Pichincha	31
TABLA 4: Brechas de Presentación	32
TABLA 5: Brechas de Pago	32
TABLA 6: Determinación de Omisos en el Cantón Quito	33
TABLA 7: Demanda potencial	33
TABLA 8: Segmentación del Mercado	34
TABLA 9: Variables para la determinación de la muestra	35
TABLA 10: Inscripciones en RUC por año.....	50
TABLA 11: Cálculo para proyectar la demanda	51
TABLA 12: Listado de empresas y personas con actividad de consultoría	54
TABLA 13: Oferta	62
TABLA 14: Proyección de la Demanda Insatisfecha	63
TABLA 15: Determinación de precios para declaraciones de personas naturales Obligadas y No obligadas a Llevar contabilidad	67
TABLA 16: Precios para declaraciones por nivel de transacciones	68
TABLA 17: Precios mínimos por tipo de servicio	68
TABLA 18: Matriz Axiológica.....	71
TABLA 19: Micro localización empleando método cualitativo de puntos	89
TABLA 20: Mobiliario.....	97
TABLA 21: Equipo de Oficina	97
TABLA 22: Software y Hardware	97
TABLA 23: Suministros e Insumos	98
TABLA 24: Servicios Básicos.....	98

TABLA 25: Gastos de Personal.....	99
TABLA 26: Estimación de Ventas Anuales por Servicio.....	99
TABLA 27: Clases y características de las Compañías del Ecuador	101
TABLA 28: Mobiliario.....	115
TABLA 29: Equipo de Oficina	116
TABLA 30: Software y Hardware	116
TABLA 31: Activos Intangibles	118
TABLA 32: Suministros e Insumos	118
TABLA 33: Gastos de Personal.....	119
TABLA 34: Servicios Básicos.....	119
TABLA 35: Mantenimiento de Activos Fijos.....	119
TABLA 36: Inversión en Capital de Trabajo.....	119
TABLA 37: Presupuesto de Ingresos	120
TABLA 38: Depreciación	121
TABLA 39: Amortizaciones activos fijos intangibles.....	122
TABLA 40: Mantenimiento de Activos Fijos.....	122
TABLA 41: Costos Fijos	123
TABLA 42: Costos Variables	123
TABLA 43: Presupuesto de Egresos	124
TABLA 44: Estado de Origen y Aplicación de Recursos.....	124
TABLA 45: Estado de Resultados Proyectado	125
TABLA 46: Balance General Proyectado (Año 0)	126
TABLA 47: Balance General Proyectado (Año 1)	127
TABLA 48: Flujo Neto de Fondos	128
TABLA 49: Costo de Oportunidad.....	130
TABLA 50: Cálculo VAN.....	131
TABLA 51: Cálculo TIR.....	131
TABLA 52: Cálculo PRI.....	132

TABLA 53: Costo Beneficios B/C	133
TABLA 54: Cálculo Punto de Equilibrio	134
TABLA 55: Costo Beneficios B/C	135
TABLA 56: índices Financieros	136

Índice de Gráficas

Contenido

GRÁFICO 1: Diagrama de Causa Efecto Ishikawa	7
GRÁFICO 2: Fuentes del Derecho Tributario	16
GRÁFICO 3: Modelo de Estrategia Competitiva.....	25
GRÁFICO 4: Recaudación por tipo de impuesto	30
GRÁFICO 5: Porcentaje de Omisidad por Provincia	33
GRÁFICO 6: Contribuyentes inscritos en RUC por año	50
GRÁFICO 7: Proyección de la Demanda.....	52
GRÁFICO 8: Principios y Valores Empresariales.....	70
GRÁFICO 9: Matriz Axiológica.....	71
GRÁFICO 10: Macro localización	88
GRÁFICO 11: Micro localización	90
GRÁFICO 12: Proceso para la ejecución del servicio de consultoría contable, tributario, legal.....	92
GRÁFICO 13: Proceso de consultoría.....	93
GRÁFICO 14: Cadena de Valor Servicios de Consultoría contable, tributario, legal.....	95
GRÁFICO 15: Layout	96
GRÁFICO 16: Organigrama Estructural Propuesto.....	103
GRÁFICO 17: Organigrama Funcional Propuesto.....	104
GRÁFICO 18: Organigrama de Posición o de Personal Propuesto	105
GRÁFICO 19: Organización por Procesos.....	106
GRÁFICO 20: Punto de Equilibrio en USD. \$ (Año1)	135

Resumen Ejecutivo

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTARÍA CONTABLE, TRIBUTARIA Y LEGAL EN LA ZONA NORTE DE QUITO

Los impuestos son pagos obligatorios que debemos hacer todas las personas al Estado, en la cuantía y forma que señala la ley. Los impuestos son uno de los principales medio por los que el gobierno obtiene ingresos, son de gran importancia para la economía de nuestro país y gracias a ello se puede invertir en áreas prioritarias como la educación, la salud del orden público y la seguridad, la reducción de la pobreza y la promoción de los sectores económicos que son fundamentales para el país.

Las acciones de los contribuyentes – ya sea por ignorancia, descuido, imprudencia, o la evasión deliberada -, así como las deficiencias en la administración tributaria significa que los casos de incumplimiento de la ley son inevitables.

La propuesta de crear una empresa de consultoría con personal experimentado que proporcione auditoría, consultoría, asesoría, gestión de riesgos y servicios de impuestos a clientes seleccionados, permite desarrollar criterios que identifiquen la posible falta de cumplimiento cuando los criterios desarrollados se contrastan con los datos del contribuyente que evidencia un posible incumplimiento.

NORMATIVA LEGAL

IMPUESTOS

CONTRIBUYENTE

INCUMPLIMIENTO

SANCIONES

Abstract

FEASIBILITY STUDY FOR CREATING A CONSULTING COMPANY ACCOUNTING, TAX AND LEGAL IN THE NORTH OF QUITO

The taxes are mandatory payments we must do all people to the State, in the amount and from indicated by law. The taxes are one of the principal means by which the government earns revenue, are of great importance for the economy of our country, and thanks to them you can invest in priority areas such as education, health, law enforcement and security, poverty reduction and the promotion of economic sectors that are critical for the country.

The actions of taxpayers – whether due to ignorance, carelessness, recklessness, or deliberate evasion – as well as weaknesses in a tax administration mean that instances of failure to comply with the law are inevitable.

The proposal to establish a consulting business with experienced personnel that provide audit, consulting, advisory, risk management, and tax services to selected clients allow developing criteria that will identify possible non-compliance. When the developed criteria are matched against taxpayer data that evidence a potential non-compliance.

LEGISLATION

TAXES

TAXPAYERS

NON-COMPLIANCE.

SANCTIONS

INTRODUCCIÓN

Mientras la Administración Tributaria busca dar cumplimiento a lo dispuesto en el artículo 300 de la Constitución, siguiendo los lineamientos propuestos en el Plan Nacional del buen vivir, el contribuyente sea persona natural o jurídica libera una lucha constante por cumplir con sus obligaciones inherentes en calidad de contribuyente, bajo una Normativa Fiscal que constantemente ha sido modificada mediante ley y de esta última se ha desprendido cambios y aclaraciones a través de resoluciones y circulares, tal es así que estos últimos cinco años se inició un proceso de reforma del sistema tributario ecuatoriano motivado por la necesidad imperiosa de eliminar vacíos legales y de alinear los objetivos de redistribución.

El desconocimiento, descuido, imprudencia, o evasión deliberada y la debilidad de una administración tributaria, son inevitables; el aumento de incumplimiento origina perjuicio no solo para el Estado que deja de recibir el ingreso y debe implementar nuevas políticas, procesos de control y sistemas de gestión por procesos para mitigar los efectos; sino que también repercute en el contribuyente que se convierte en objeto de sanciones, mismas que se encuentran descritas en el Código Tributario, Capítulo Cuarto, Artículo 323.

Una vez analizada la problemática y en base al estudio realizado, se llegó a determinar que la creación de una empresa de consultoría puede contribuir no solo en el correcto cumplimiento de las obligaciones, sino ser una fuente generadora de empleo que impulse el cumplimiento oportuno de obligaciones, proporcionando un servicio integral que proteja los intereses de los contribuyente y del mismo Estado, basado en el fiel cumplimiento de la norma legal y de nuestros principios éticos

Para este propósito el presente proyecto presenta siete capítulos, los cuales están distribuidos de la siguiente manera:

Primer Capítulo, se detallan los antecedentes e importancia del cobro de tributos, bajo el esquema del Plan Nacional del Buen Vivir, la definición de la problemática, tipo de servicio, marco teórico sobre impuestos y su evolución en los últimos cinco años, principios de tributación, principios de auditoría fiscal, identificación de las fuentes de derecho tributario, marco conceptual, necesidades de cumplimiento tributario, lo cual permite tener un lineamiento global del proyecto.

Segundo Capítulo, se realiza el estudio de mercado, mediante el análisis de las determinantes del mercado considerando el modelo de estrategia competitiva de Porter, estudio de la demanda, segmentación del mercado, características de los servicios, estudio de la oferta, características y

definición del portafolio de servicios, exponiendo las ventajas que proporcionará al cliente y los medios para llegar a este.

Tercer Capítulo, direccionamiento estratégico que guiará a la organización y dirección del proyecto, mediante la definición de: principios, valores, misión, visión, objetivos, políticas y estrategias, que permita alcanzar con mayor facilidad los objetivos y metas del proyecto.

Cuarto Capítulo, estudio técnico se determina el tamaño, distribución física, localización óptima para el proyecto; así como los métodos, técnicas, insumos, equipos, materiales, personal que se necesita para proporcionar los servicios al cliente. Finalmente se diseña la cadena de valor empresarial, para definir los procesos de cada servicio que brindará el proyecto.

Quinto Capítulo, estudio administrativo, indicando la forma legal de conformación, estructura organizacional (organigramas: estructural, funcional y de posición propuestos); la organización por procesos, definiendo las responsabilidades y competencias a nivel de áreas y cargos.

Sexto Capítulo, estudio económico y financiero, considerando la inversión y financiamiento, presupuestos de ingresos y egresos; capital de trabajo, la estructura financiera, el estado de origen y aplicación de fondos; balance general inicial, estado de resultados proyectado, análisis del costo promedio del capital TMAR, y la medición de la viabilidad del proyecto a través del: Valor actual neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), periodo de Recuperación de la Inversión [PRI], análisis de Beneficio/Costo (RB/C); punto de equilibrio y el análisis de sensibilidad.

Séptimo Capítulo, conclusiones y recomendaciones del proyecto, a fin de puntualizar un análisis completo para la implementación de esta propuesta y contribuir al mejoramiento económico y social del país.

CAPÍTULO II

GENERALIDADES

1.1 ANTECEDENTES

Los ingresos tributarios, en la mayoría de los países, son la principal fuente de financiamiento del Estado, permitiéndole llevar a cabo políticas económicas y sociales fundamentales para el desarrollo del país. Para Ecuador es el Servicio de Rentas Internas (SRI), una entidad técnica y autónoma, la responsable de recaudar los tributos internos establecidos por Ley, mediante la aplicación de la normativa vigente.

Entre las principales facultades del SRI están la determinación, recaudación y control de los tributos nacionales, difundir y capacitar al contribuyente respecto de sus obligaciones tributarias, preparar estudios de reforma a la legislación tributaria y aplicar sanciones en caso de incumplimiento de las normas vigentes. Pero ante todo, el SRI busca consolidar una cultura tributaria en el Ecuador, con el fin de lograr un incremento sostenido en el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes así como un mayor entendimiento del rol fundamental que juega el sistema tributario en la consecución de una mayor equidad.

El Sistema Tributario ecuatoriano en los últimos cinco años ha vivido procesos de transformación en la búsqueda construir una organización de excelencia enfocado a la consecución de una política de solidaridad reflejado en el artículo 300 de nuestra Constitución.

El Plan Nacional para el Buen Vivir, en el marco de lo que ordena la Constitución de la República del Ecuador, plantea una hoja de ruta para alcanzar los objetivos propuestos, a través de nuevos planteamientos sobre justicia, desarrollo y economía, ética, solidaridad, democracia, participación social y soberanía, entre otros temas, que desde cualquier perspectiva, eleva la participación del aparato estatal poniéndolo al servicio del país, con la finalidad de construir un nuevo modelo de gestión enfocada al desarrollo integral de la sociedad.

Tal es así que la Constitución en el artículo 300, establece que El régimen tributario se regirá por los principios de generalidad, progresividad, eficiencia, simplicidad administrativa,

irretroactividad, equidad, transparencia y suficiencia recaudatoria. Se priorizarán los impuestos directos y progresivos. La política tributaria promoverá la redistribución y estimulará el empleo, la producción de bienes y servicios, y conductas ecológicas, sociales y económicas responsables

En la presente investigación se analizará la factibilidad de constituir una empresa enfocada a brindar asesoría en temas contable, tributarios respaldados por una base legal sólida apegada a los principios fundamentales que guíen la Normativa Tributaria.

Como se ha mencionado anteriormente ser parte del Estado conlleva una responsabilidad social para lograr llegar a la equidad que nos menciona “El Plan Nacional para el Buen Vivir”, esto ha impulsado a crear una propuesta que permita guiar a los contribuyentes definidos como tal por el Código Tributario, para el cumplimiento cabal de sus deberes formales; la propuesta radica, en la satisfacción de múltiples necesidades, ya que en un solo lugar se pueden contar con un servicio integral, con un ambiente distinto que genere en el usuario confianza, seguridad y la certeza de obtener asesoría profesional.

El presente estudio será realizado dentro del entorno del Ecuador, considerando el mercado potencial, productos, regulaciones vigentes y clientes, lo cual da una idea general tanto de su funcionamiento como de su futuro y permanencia en operación

Finalmente luego del estudio del entorno y del mercado se logra determinar que empresas como la que se plantean en este trabajo son muy útiles y que son la alternativa perfecta para aquellas empresas pequeñas, medianas o grandes que quieran maximizar sus beneficios con el respaldo de profesionales probados y sin incrementar de forma, significativa sus propios gastos de personal.

1.2 DEFINICIÓN DE LA PROBLEMÁTICA

Los impuestos constituyen pagos exigidos por el Estado sin que exista una contraprestación y que el contribuyente se ve obligado a transferir en virtud de la disposición legal que configura la existencia del tributo.

En otras palabras, los impuestos se pagan al gobierno para que éste pueda llevar a cabo sus funciones, en gran parte determinadas por la sociedad, pero sin que haya un suministro o la promesa de ningún bien o servicio específico como contraparte de dicho desembolso, los

impuestos permiten al Estado cumplir con el rol de redistribución de la riqueza e involucra objetivos de justicia y equidad como la disminución de la pobreza y el incremento de la asistencia e inversión social.

Los impuestos administrados por el Servicio de Rentas Internas se encuentran divididos en dos grandes grupos, Directos e Indirectos. Un impuesto es directo cuando recae sobre el ingreso, ganancia o patrimonio de la persona que efectivamente soporta el pago final (Musgrave y Musgrave, 1991); en este sentido, los impuestos directos consideran la capacidad de pago de cada contribuyente. Un impuesto es indirecto cuando recae en algún punto del proceso económico pero no necesariamente en la persona que soporta el pago final; es decir, en este tipo de impuestos, el agente obligado a pagar en la ley puede trasladar dicho pago a una tercera persona (Musgrave y Musgrave, 1991). Con los impuestos indirectos, todos los contribuyentes reciben un tratamiento independiente de su situación económica particular. Dichos impuestos constituyen el principal componente de los ingresos del Presupuesto General de Estado, recursos necesarios para asegurar el funcionamiento del sistema de seguridad y bienestar social, defensa nacional, seguridad interna, infraestructura y demás programas que aseguren una armonía ciudadana.

Uno de los objetivos del SRI es maximizar el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias, reduciendo las brechas de evasión, a través de la generación de riesgo frente al incumplimiento de las obligaciones y brindando las condiciones de servicio para facilitar su acceso.

Las acciones de los contribuyentes – desconocimiento, descuido, imprudencia, o evasión deliberada - y la debilidad de una administración tributaria, son inevitables; en muchas ocasiones esto se genera por un manejo empírico de la información, es decir sin procedimientos debidamente estructurados y documentados.

Actualmente el país en el ámbito tributario ha sido testigo de una evolución en cuanto a la forma de administrar los impuestos a cargo del Servicio de Rentas Internas, conllevando esto a que los contribuyentes estén cada vez más involucrados en el conocimiento y aplicación de la Normativa Tributaria vigente; es esto justamente hacia donde se enfoca nuestra empresa en ser un ícono líder en la implementación de nueva manera de brindar un servicio integral, a través de la generación y entrega no solo de un producto de alta calidad; sino que conlleve valor agregado mediante un seguimiento continuo que asegure la fiabilidad de la asesoría brindada.

La inexistencia de una empresa de asesoría contable, tributaria y legal en el sector norte de Quito bajo las características antes mencionadas que engloben un servicio integral que garantice en base a la normativa tributaria su aplicación en temas contables y tributarios, en estricto apego de la ley

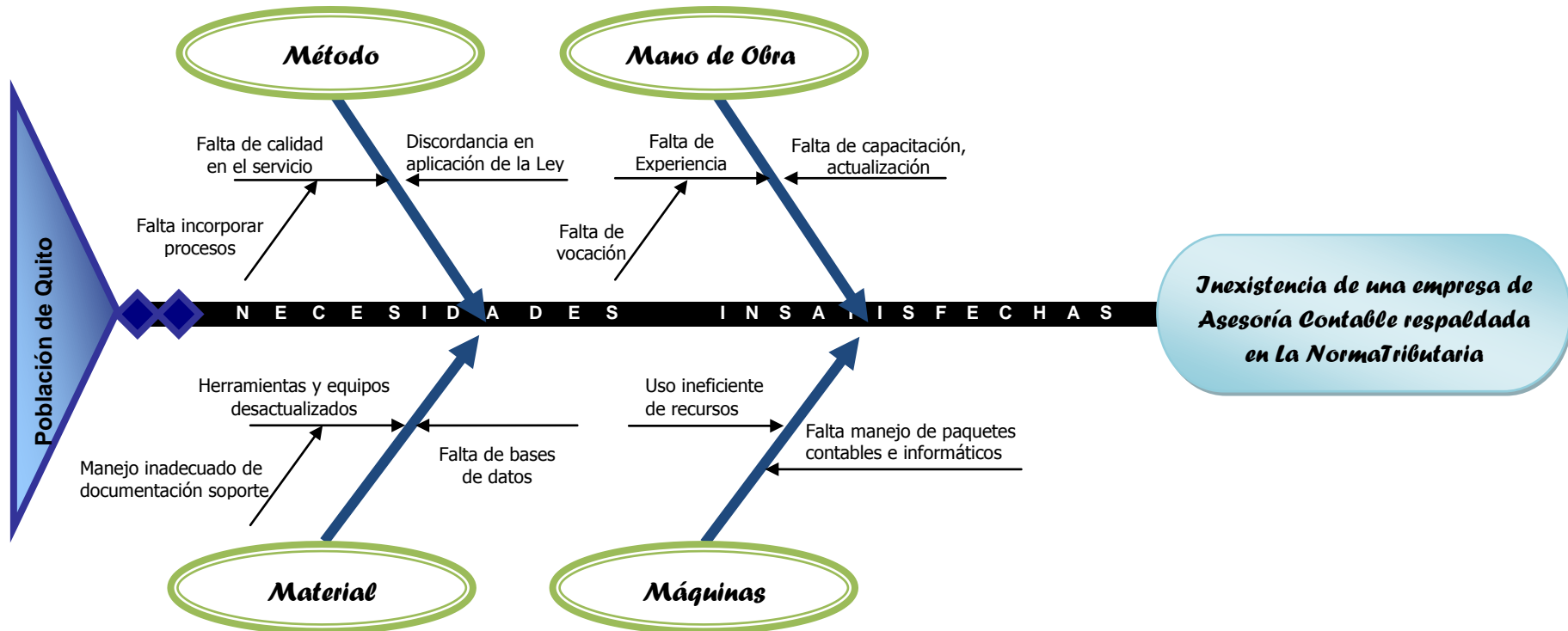
que beneficie por un lado al Estado mediante el cumplimiento de los deberes formales de cada contribuyente y por el otro que permita hacer uso de los beneficios que la misma norma prevé, mediante el empleo de un sistema científico – técnico administrativo

A continuación se definen varios de los aspectos que inciden directamente en la problemática para llevar a cabo la creación de una empresa de asesoría:

- El mercado (tarifas altas)
- Los materiales.
- Los métodos que se utilizan
- El tipo de mano de obra
- Como logran la rentabilidad este tipo de empresas
- Y finalmente, los problemas que tiene en la población por incumplimiento (sanciones)

Todos estos aspectos se resumen sistemáticamente en el siguiente diagrama de causa-efecto:

GRÁFICO 1: Diagrama de Causa Efecto Ishikawa



Por las causas expuestas, surge la propuesta de realizar un estudio de factibilidad, para la creación de una empresa de consultoría contable, tributaria y legal en la zona norte de Quito, adicionalmente debe considerarse factores como las nuevas disposiciones con respecto a la presentación de declaraciones por parte de los contribuyentes; a través de las cuales se busca incorporar a partir del mes de mayo a los contribuyentes de manera progresiva para que cumplan con la presentación de información mediante el uso de medios electrónicos – internet.

De no llevarse a cabo la creación de la empresa descrita se prevé que por varios factores, entre estos el desconocimiento conlleve al aumento del nivel de incumplimiento, originando perjuicio no solo para el Estado que deja de recibir el ingreso; sino que tiene que buscar nuevas políticas para implementar procesos de control para disminuir el riesgo tributario e implementar sistemas de gestión por procesos para mitigar los efectos; mientras que el contribuyente que deja de cumplir con sus deberes formales contenidos en las leyes pertinentes se convierte en objeto de sanciones, mismas que se encuentran descritas en el artículo 323, capítulo cuarto del Código Tributario.

1.3 TIPO DE SERVICIO

El presente proyecto va enfocado a proporcionar un servicio diferenciado, de calidad y a la medida de los requerimientos; cuyas principales actividades se proyectan hacia temas de asesoría y consultoría de temas contables, tributarios y aspectos legales.

En base al crecimiento constante de las actividades de control por parte de la autoridad tributaria en el Ecuador se han creado y modificado normas, leyes y disposiciones que constan tanto en el Código, ley, reglamento, generando así la necesidad que exista en el mercado una firma de especialistas, que sea un soporte para el correcto cumplimiento de las obligaciones tributarias, ya que en muchos casos, el incumplimiento de la normativa legal se debe a la falta de conocimiento para su aplicación o en la correcta estructuración de información que es solicitada por el SRI.

Por lo expuesto se proyecta un creciente mercado que demanda la prestación del servicio de asesoría contable, tributaria y legal; éste será el nicho de mercado que se pretende atender con el presente proyecto.

1.4 MARCO TEÓRICO

“Los impuestos son el precio que pagamos por vivir en una sociedad civilizada”

Oliver Wendell Holmes

En el año 2007 inició un proceso de reforma del sistema tributario ecuatoriano motivado por la necesidad imperiosa de eliminar los vacíos legales y de alinear los objetivos de redistribución para la configuración de un modelo de post-desarrollo; según lo define el Plan del Buen Vivir.

La Ley para la Equidad Tributaria, entró en vigencia en diciembre de 2007. Los objetivos principales fueron mejorar la progresividad del sistema tributario e incrementar la recaudación, con énfasis en la reducción de la evasión y el principio de equidad. Para mejorar la distribución de la carga tributaria, se incrementó dos tramos en la tabla del impuesto a la renta de personas naturales, se permitió la deducción de ciertos gastos personales (educación, salud, vivienda, alimentación y vestimenta) y se exoneró el décimo tercero y décimo cuarto sueldos; también se eliminó el ICE a las telecomunicaciones. Con el fin de mejorar la recaudación y reducir los niveles de evasión se modificó la forma de cálculo del anticipo de impuesto a la renta, evitando así que las empresas mediante el abuso de escudos fiscales eludan el pago del impuesto a la renta; se limitó el uso indebido de figuras legales como la subcapitalización y precios de transferencia; se reforzó el régimen sancionatorio y se fortaleció las facultades de la Administración Tributaria.

La Ley para la Equidad Tributaria también tenía dentro sus objetivos la reactivación del aparato productivo y el empleo.

Para ello, se concedieron beneficios tributarios como la deducibilidad por nuevos trabajadores, la declaración de ventas a crédito en el mes subsiguiente de la transacción, la devolución del IVA compras a exportadores de bienes, la tarifa 0% de IVA para la energía eléctrica y los focos fluorescentes. En el impuesto a los consumos especiales, como medida compensatoria a la eliminación de las telecomunicaciones, se gravó otros bienes de lujo como perfumes, juegos de video, servicios de casino y juegos de azar, así como membrecías a clubes privados. Adicionalmente, el impuesto se usó como instrumento de política pública para disminuir la inseguridad, al gravar las armas de fuego.

En esta Ley, además, se incluyeron varios impuestos con fines diversos: el impuesto a la salida de divisas para evitar la fuga de capitales; el impuesto a las tierras rurales para incentivar la

producción de tierras improductivas; el Régimen Impositivo Simplificado para incrementar la base de contribuyentes y simplificar la forma de declaración y pago de los sectores mas informales; el impuesto a los ingresos extraordinarios para recuperar parte de las rentas petroleras mientras se buscaba una negociación mas soberana de los contratos de explotación petrolífera.

En julio de 2008, se aprobó la Ley Reformativa de la Ley de Régimen Tributario Interno y la Ley para la Equidad Tributaria. En esta ocasión, la motivación fue seguir afinando las nuevas normativas en temas de control y beneficios tributarios. Entre otros cambios, se establecieron los siguientes: el límite para ser considerada una persona con discapacidad se redujo del 40% al 30%; en el caso de subcapitalización, se modificó el denominador de la relación de la deuda externa con partes relacionadas, en lugar de considerarse el capital social, se consideró el patrimonio; se permitió que el gasto de educación superior sea deducible incluso cuando éste sea de los dependientes del contribuyente; se exoneró el IVA e ICE de los vehículos híbridos; se redujo de seis meses a un mes el tiempo para compensar el contribuyente en la devolución de las retenciones de IVA.

Además, se concedió una amnistía tributaria con el fin de depurar la cartera de alta litigiosidad e incentivar la facturación, y se incluyó un nuevo impuesto a los activos en el exterior para aumentar la carga tributaria de los quintiles más altos de ingresos. En el 2008, la Asamblea Constitucional definió los principios del régimen tributario ecuatoriano en concordancia con el modelo de desarrollo planteado en la Carta Magna como lo cita el artículo 300 anotado anteriormente.

Ese mismo año, en diciembre, se aprobó una nueva re-forma legal que tuvo como punto central gravar los dividendos de las personas naturales. También se concedió una exoneración temporal del anticipo y del impuesto a la renta para ciertos sectores y subsectores de la economía que atravesaban momentos de crisis.

En el 2009, se expidió la Ley de Empresas Públicas. Esta ley introdujo exoneraciones del impuesto a la salida de divisas, el impuesto a la propiedad de vehículos y el impuesto a la renta, para las empresas de propiedad o con mayoría de participación del Estado; esto con la finalidad de transparentar las finanzas de la caja del Estado. En diciembre de ese mismo año se hizo una nueva reforma a la Ley de Régimen Tributario Interno, la cual demandó que el anticipo del impuesto a la renta se convierta en una suerte de pago mínimo y definitivo de este impuesto. Esta reforma además modificó el método de exoneración por el método de imputación en el caso de dividendos y gravó con tarifa 12% de IVA la venta de periódicos y revistas.

La Ley de Hidrocarburos de julio de 2010, al plantear un reparto más soberano de las rentas provenientes del petróleo, disminuyó las ganancias de las empresas petroleras y por consiguiente la base imponible de su impuesto a la renta, aunque los ingresos del Estado aumentaron por el incremento en la participación sobre las ganancias. En diciembre de 2010, se aprobó el Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones, el cual introdujo una serie de deducciones con la finalidad de incentivar la producción nacional.

Por otro lado, la aplicación de varias políticas por parte de otras entidades del Estado ha tenido un impacto en el comportamiento de la recaudación. Por ejemplo, en el año 2010 la Dirección Nacional de Tránsito, con el afán de organizar la matriculación vehicular, propuso un calendario en base al último dígito de la matrícula. Como producto, la estacionalidad del impuesto a los vehículos motorizados dejó de tener dos estacionalidades a mediados y fin de año para ser relativamente constante durante todo el año.

En febrero de 2010, el Directorio del Banco Central dispuso que el 45% de las reservas financieras del país deban calcularse sobre la liquidez total del sector. Como consecuencia, los bancos privados se vieron obligados a mantener menos activos financieros en el exterior, lo cual trajo una menor recaudación del impuesto a los activos en el exterior.

En mayo de 2011, tuvo lugar un referéndum y consulta popular en la que la mayoría de los ecuatorianos decidieron que el territorio nacional esté libre de juegos de azar; este cambio en la normativa legal implicó un proceso de cierre progresivo de los casinos, causando la disminución y eliminación del IVA presuntivo de casinos y salas de juego, así como la recaudación que se generaba por ICE en este servicio.

Finalmente, en noviembre de 2011, se promulgó la Ley de Fomento Ambiental y Optimización de los Ingresos del Estado, cuyos objetivos fueron dotar de recursos al sector salud; enlazar los objetivos ambientales y fiscales como una forma de incentivar cambios en los hábitos de consumo ambientalmente insostenibles (de forma específica, disminuir los problemas de contaminación ambiental causados por los desechos plásticos y los gases emitidos por los vehículos); y disminuir el consumo de cigarrillos y bebidas alcohólicas¹.

Es así que la Administración surge como respuesta para lograr los objetivos con los que se crea la empresa, mediante la aplicación de procesos administrativos eficientes para un desempeño exitoso.

¹Tomado de: Plan Estratégico 2012 - 2015 Servicio de Rentas Internas.

En el mundo actual las empresas más grandes, no son sinónimo de empresas exitosas; el tamaño de la empresa a pasado a un segundo plano, la intensificación de la competencia, obliga a disponer de conocimientos, tecnología y saber agregar valor a los productos y servicios bajo un esquema de calidad y precios accesibles.

Es importante que toda organización defina su misión, su visión, objetivos, metas, políticas, reglas, estrategias, programas, presupuestos, procedimientos.

La misión constituye la piedra angular de la administración, el foco hacia donde se dirigen los esfuerzos; muchos autores definen a la misión como la razón de ser de la organización y a la que debe servir; por lo cual deberá ser objetiva, clara, posible, impulsadora e inspiradora

Para tener éxito es necesario considerar las variables que cada escuela del pensamiento administrativo considera; analizar y determinar enfoques y métodos, con la finalidad de tener una panorámica que permita diagnosticar y evaluar cada situación para decidir que enfoque aplicar frente a situaciones o etapas determinadas.

El administrador es responsable principalmente de planear, organizar, dirigir personas, gestionar y controlar recursos; enfrenta una multitud de desafíos que van desde una fuerza laboral que cambia constantemente hasta la multiplicidad siempre presente de la regulaciones gubernamentales es por esto que es importante aplicar un sistema científico - técnico administrativo; que culmine en la elección de una decisión coherente frente a la propuesta de llevar a cabo la creación de una empresa bajo un enfoque de productos y servicios personalizados.

1.4.1. Principios de Tributación

1.4.1.1. Categoría de Ingresos

Los ingresos del Estado se clasifican en ingresos corrientes y de capital. Para el caso de Ecuador los ingresos corrientes corresponden a los petroleros y no petroleros, mientras que los ingresos de capital corresponden a la venta de activos, endeudamiento, transferencia y donaciones.

Existe otra clasificación de los ingresos: ingresos provenientes del petróleo y los no petroleros. La principal cuenta de los ingresos no petroleros son los ingresos tributarios.

1.4.1.1.1 Ingresos tributarios

Los ingresos representan la mayor fuente de ingresos del gobierno central. Para su clasificación se tomará en cuenta la de los países integrantes de la OCDE y la del FMI².

TABLA 1: Clasificación de Impuestos

<i>Clasificación de Impuestos según OCDE</i>	<i>Clasificación de Impuestos según FMI</i>
Impuesto sobre la renta, los beneficios y las ganancias de capital.	Impuestos
Contribuciones a la Seguridad social	Impuesto sobre la renta, beneficios y ganancias de capital
Impuestos sobre las nóminas y la mano de obra	Impuestos sobre las nóminas y la mano de obra
Impuestos sobre la propiedad	Impuestos sobre la propiedad
Impuestos sobre bienes y servicios	Impuestos sobre bienes y servicios
Otros Impuestos	Impuesto sobre las transacciones y el comercio internacional
	Otros impuestos
	Contribuciones sociales
	Contribuciones a la Seguridad Social
	Otras Contribuciones sociales

La clasificación entre impuestos directos e indirectos es ambigua, sin embargo, es frecuentemente empleada. (Musgrave y Musgrave, 1992)

Impuestos directos: son aquellos aplicados directamente sobre el ingreso del contribuyente, por ejemplo el impuesto a la renta.

Impuestos indirectos: Los impuestos indirectos se aplican sobre el contribuyente a través de algún punto distinto del sistema, (como el consumo), así, por ejemplo, el impuesto al valor agregado (IVA) no se aplica directamente sobre los ingresos del contribuyente, es más formalmente son

²OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. – FMI: Fondo Monetario Internacional.

satisfechos por el vendedor, pero éste traslada estos valores, a través del precio, a los verdaderos contribuyentes que son los consumidores (Sevilla, 2005).

1.4.1.2. Características de un sistema tributario.

Los principios de un sistema tributario óptimo son los siguientes:

Equidad: el sistema tributario debe incorporar los principios de generalidad y progresividad y de equidad horizontal y vertical.

Muchos tributaristas consideran que la equidad del sistema tributario debe evaluarse respecto al pago de impuestos que realizan los contribuyentes, e incorporando los beneficios que perciben por concepto del gasto público. La teoría define dos tipos de equidad:

- a) **Equidad horizontal:** implica que todos los individuos iguales deben recibir el mismo trato.
- b) **Equidad vertical:** se da cuando se da trato diferente a individuos en condiciones distintas. En el sistema tributario, por ejemplo, las personas que generan más ingresos deben pagar más impuestos. La equidad vertical conlleva tres problemas: i) determinar quien debe pagar más impuestos, ii) poner en práctica el principio de equidad, y iii) decidir cuánto debe variar el aporte entre personas de diferentes niveles de riqueza.

Simplicidad: la operación del sistema tributario debe implicar costos mínimos para la administración y para el contribuyente. Las normas y procedimientos deben ser simples y fáciles de aplicar y de asimilar por parte de los contribuyentes.

Neutralidad: el sistema tributario debe interferir lo menos posible en las decisiones de los agentes económicos. Por ejemplo, se debe evitar que exoneraciones en pagos de impuestos influyan sobre las decisiones de inversión en diferentes sectores productivos.

En función del principio de neutralidad del sistema tributario se vuelve necesario armonizar las estructuras y procedimientos tributarios entre los países, con el fin de evitar promover prácticas nocivas de competencia fiscal. Por ejemplo un país puede establecer la reducción del Impuesto a la Renta a la inversión extranjera, con el fin exclusivo de atraer mayor inversión.

Flexibilidad: el sistema tributario debe adaptarse a la evolución de la economía. Por ejemplo, el nacimiento de nuevas actividades, como el comercio electrónico, obliga a los países a crear esquemas de tributación para evitar que a través de estas operaciones se incremente la evasión en el pago de impuestos.

Suficiencia: Este principio establece que un sistema tributario se crea con el objetivo de que los impuestos permitan el financiamiento de los gastos del Gobierno.

Este conjunto de principios no necesariamente son complementarios y pueden ser contrarios entre si. Un Estado puede promover mayor equidad en el pago de impuestos y a la vez genera mayor dificultades para los contribuyentes. El objetivo de la autoridad fiscal es diseñar un sistema tributario que permita un balance entre los principios mencionados.

1.4.2. Principios de Auditoría Fiscal

El objetivo de la auditoría tributaria es el de identificar la existencia de contingencias y valorar su importancia económica, a partir de una evaluación de cumplimiento de las diversas obligaciones tributarias.

La auditoría fiscal es una parte de la labor de investigación y enjuiciamiento que el profesional debe realizar al efectuar la auditoría de los estados financieros de una empresa. Pero no se descarta la posibilidad de que se realice, también, como actuación independiente, es decir, como una labor con contenido propio, encaminada a fijar las responsabilidades de la empresa frente al fisco.

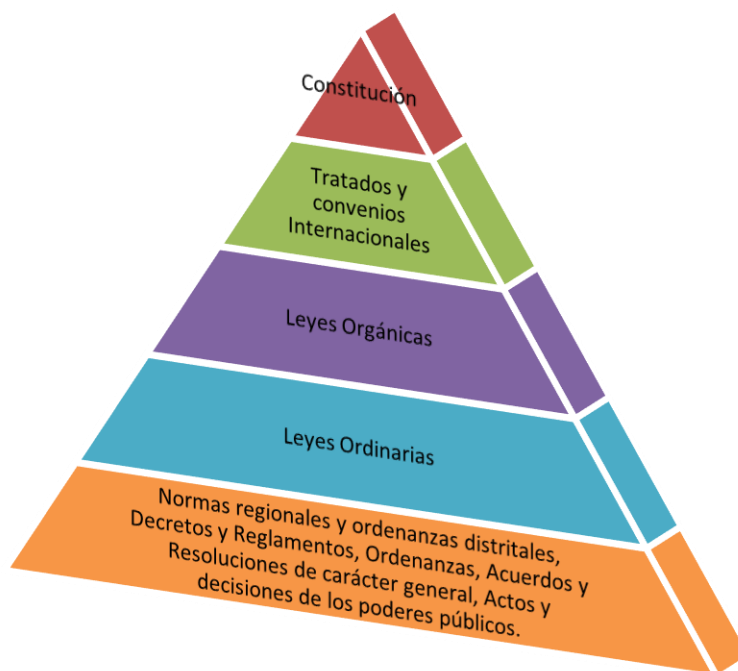
Para llevarla cabo es necesario contar con pruebas o evidencias que permitan determinar y asegurar que la revelación de las transacciones, registros contables y saldos de los estados financieros de las cuentas involucradas en la preparación y presentación de las declaraciones y anexos, se han considerado las normas establecidas por la Administración Tributaria; justamente las pruebas de auditoría van encaminadas a obtener información que permita emitir una opinión sobre las posibles contingencias tributarias.

Para llevarla a cabo se puede tomar como base el mapeo de cuentas empleadas para la declaración de impuesto a la Renta, para el resto de declaraciones se desarrolla una comparación en base al

Informe de Cumplimiento Tributario – ICT, cuyo formato consta dentro de la página del SRI; en el Anexo 7 se incluye la información básica que deberá contener.

1.4.3. Fuentes del Derecho Tributario.

GRÁFICO 2: Fuentes del Derecho Tributario



La interpretación de la ley busca aclarar el verdadero sentido y alcance cuando esta es obscura por una deficiente formulación lingüística o de técnica jurídica, principalmente generado por contradicciones en normas o por que las palabras usadas no son adecuadas en el contexto aplicado, provocando vacíos legales.

La interpretación puede ser realizada por un legislador en cuyo caso hablamos de “interpretación auténtica” ya que es el mismo órgano legislativo quien se pronuncia en el sentido que se le debe dar a una norma. En otros casos es el juez el que debe aclarar el sentido para aplicar la norma en un caso concreto; finalmente en ejercicio de sus funciones la Administración Tributaria emite resoluciones, circulares, o disposiciones para aclarar la aplicación de determinadas normas.

1.5 MARCO CONCEPTUAL

Administración de calidad total: Filosofía de la alta dirección que pone el acento en el mejoramiento continuo de los procesos que resultan en productos o servicios.

Análisis de sensibilidad.- Es cuando se da una gama de valores posibles de costos y beneficios para ver si la conveniencia de los proyectos es sensible o no a estos diferentes valores.³

Análisis de Mercado: Un aspecto de la investigación de mercado, que implica medir la extensión de mercado y determinar sus características.

Beneficio Costo (B/C).- Índice de deseabilidad, es la división de la sumatoria de los flujos de caja actualizados para la inversión total.

Capital.- Equipo y estructuras utilizados para producir bienes y servicios.

Capital de trabajo.- Es el conjunto de recursos necesarios, como los activos corrientes para la operación normal de la empresa, el mismo que servirá para medir el grado de protección de los acreedores de corto plazo.⁴

Capital Social.- Capital aportado por accionistas para constituir el patrimonio social que les otorga sus derechos sociales. Tanto a su ampliación como en su reducción deben cumplir ciertos requisitos formales de publicidad para garantía de los posibles acreedores.⁵

Cliente.- Respecto a una persona, establecimiento comercial o entidad, otra que utiliza sus servicios; Toda persona que en el plano familiar y de trabajo se relaciona o se comunica con nosotros, es la razón o columna vertebral del servicio. Individuo u organización que realiza una operación de compra.⁶

Código Tributario.- Regulan las relaciones jurídicas provenientes de los tributos, entre los sujetos activos y los contribuyentes o responsables de aquellos. Se aplicarán a todos los tributos: nacionales, provinciales, municipales o locales o de otros entes acreedores de los mismos, así como a las situaciones que se deriven o se relacionen con ellos.⁷

³ Diccionario de Administración y Finanzas, III Edición, 1998, Ed. Océano, Colombia, Pág. 25

⁴ Ibid. Pág. 25

⁵ BERNARD Y COLLI J. C, Diccionario Económico y Financiero, II Edición, 1997, Ed. Kapelusz, Argentina, Pág.75

⁶ Op. Cit, BERNARD Y COLLI J. C, Pág. 78

⁷ Código Tributario, Art. 1.- Ámbito de aplicación

Contribuyente.-Contribuyente es la persona natural o jurídica a quien la ley impone la prestación tributaria por la verificación del hecho generador. Nunca perderá su condición de contribuyente quien, según la ley, deba soportar la carga tributaria, aunque realice su traslación a otras personas.⁸

Contravención.-Son contravenciones tributarias, las acciones u omisiones de los contribuyentes, responsables o terceros o de los empleados o funcionarios públicos, que violen o no acaten las normas legales sobre administración o aplicación de tributos, u obstaculicen la verificación o fiscalización de los mismos, o impidan o retarden la tramitación de los reclamos, acciones o recursos administrativos.⁹

Consultoría.- Actividad profesional realizada por una persona o empresa, mediante la cual se busca proporcionar ayuda a través de servicios especializados, a cambio de una retribución monetaria; se la realiza en diversas especialidades, es necesaria debido a la especialización que requiere.

Costo fijo.- Costo (o gasto) que para un período y escala de producción determinados no varía en su total, sino que se hace progresivamente más pequeño por unidad de producto a medida que el volumen de producción aumenta.

Costo total.- Suma de los costos totales fijos y los costos totales variables.

Defraudación.- Constituye defraudación, todo acto doloso de simulación, ocultación, omisión, falsedad o engaño que induzca a error en la determinación de la obligación tributaria, o por los que se deja de pagar en todo o en parte los tributos realmente debidos, en provecho propio o de un tercero; así como aquellas conductas dolosas que contravienen o dificultan las labores de control, determinación y sanción que ejerce la administración tributaria.¹⁰

Demanda.- Cantidad de un bien que los compradores quieren y pueden comprar.

Demanda insatisfecha.- Es aquella en la que lo producido u ofrecido no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado.

Demanda potencial.- La que puede esperarse efectiva en fechas futuras (por ejemplo, cuando el poder adquisitivo aumente).

Elusión.- La elusión a diferencia de la evasión fiscal, involucra mecanismos legales para poder reducir el pago de impuestos.

⁸ Código Tributario, Capítulo IV De los Sujetos, Art. 25

⁹ Ídem, Título II, Capítulo II Art.348

¹⁰ Ídem, Título II, Capítulo I Art.342

Empresa.- Es un ente que presta servicios para satisfacer necesidades con fines de lucro o no.

Evasión Fiscal.- Es una figura jurídica que consiste en el impago voluntario de tributos establecidos por ley. Es una actividad ilícita.

Exención o exoneración tributaria.- es la exclusión o la dispensa legal de la obligación tributaria, establecida por razones de orden público, económico o social.¹¹

Facultades de la administración tributaria.- Implica el ejercicio de las siguientes facultades: de aplicación de la ley; la determinadora de la obligación tributaria; la de resolución de los reclamos y recursos de los sujetos pasivos; la potestad sancionadora por infracciones de la ley tributaria o sus reglamentos y la de recaudación de los tributos.¹²

Falta Reglamentaria.- Son faltas reglamentarias en materia tributaria, la inobservancia de normas reglamentarias y disposiciones administrativas de obligatoriedad general, que establezcan los procedimientos o requisitos necesarios para el cumplimiento de las obligaciones tributarias y deberes formales de los sujetos pasivos.¹³

Hecho generador.- Se entiende por hecho generador al presupuesto establecido por la ley para configurar cada tributo.¹⁴

Inversión.- Es sacrificar los recursos para tener beneficios al hacer una transacción, adquisición, por parte de un individuo, una empresa o una colectividad, de bienes de capital para aumentar la producción, es la erogación para adquirir bienes muebles o inmuebles, tangibles o intangibles que den ingresos o presten servicios.

Localización: Identificar el lugar cuyos servicios y condiciones satisfagan mejor los requisitos de planta de procesamiento, y en el que los beneficios netos generados por el proyecto sean mayores a comparación de otros sitios.

Mercado.- Es el conjunto de todos los compradores reales y potenciales de una oferta de mercado.

Mercado Potencial.- Conjunto de consumidores que manifiestan un nivel de interés suficiente por una oferta de mercado.

Mercado meta o segmento de mercado.- Parte del mercado disponible calificado al que la empresa decide dirigirse.

¹¹ Ídem, Título II, Capítulo V, Art. 31

¹² Ídem, Título III, Capítulo I, Art. 67

¹³ Ídem, Título II, Capítulo III Art.351

¹⁴ Ídem, Libro I, Título II, Capítulo I Art.16

Obligación Tributaria.- Obligación tributaria es el vínculo jurídico personal, existente entre el Estado o las entidades acreedoras de tributos y los contribuyentes o responsables de aquellos, en virtud del cual debe satisfacerse una prestación en dinero, especies o servicios apreciables en dinero, al verificarse el hecho generador previsto por la ley.¹⁵

Oferta.- Cantidad de un bien que los vendedores quieren y pueden vender.

Período Real de Recuperación (PRR).- Es el tiempo que tarda exactamente el proyecto en recuperar la inversión total, en función de los flujos de caja actualizados que genera el proyecto durante su duración o vida útil.

Población.- Número de personas que componen un pueblo, provincia o nación, etc. Colección completa de todas las observaciones de interés para el investigador.

Precio.- Es la cantidad monetaria a que los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar, un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio.

Punto de equilibrio.- Es cuando existe igualdad entre los ingresos y los egresos. Es cuando la empresa cubre todos sus costos operativos después de pagar todos sus impuestos. Punto en el que la oferta iguala a la demanda.

Responsabilidad Social: Grado de obligaciones que una organización asume a través de acciones que protejan y mejoren el bienestar de la sociedad, a medida que trata de satisfacer sus propios intereses.

Riesgo.- Dispersión o variabilidad de los flujos de caja esperados, frente a los flujos reales que se presentan en el proyecto de inversión.¹⁶

Tasa Interna de Retorno (TIR).- Es la tasa de descuento que hace que el valor actual neto del proyecto sea cero, es decir, que el valor presente de los flujos de caja sea igual a la inversión.

Utilidad.- Capacidad o poder de un bien para satisfacer una necesidad. Son las ganancias y beneficios que produce una empresa en un determinado tiempo. Conjunto de ingresos por ventas menos los costes variables de producción de las unidades vendidas.

Valor actual neto (VAN).- Se define como la diferencia o resta entre el valor actual de los flujos de caja que estará en capacidad de liberar el proyecto para los inversionistas durante su duración, y el valor actual de la inversión total.

¹⁵ Código Tributario, Capítulo 1, Art. 16

¹⁶ CALDAS MOLINA, Marco, Preparación y Evaluación de Proyectos, I Edición, 1999, Ed. Kapelusz, Colombia, Pág. 120

1.6 NECESIDADES DE CUMPLIMIENTO TRIBUTARIO

A partir del año 2008, se crea un nuevo marco tributario a partir de la vigencia de la Ley de Equidad Tributaria, en la que se hace presente el endurecimiento de las sanciones para evasores de impuestos, a la vez que se le otorga al Servicio de Rentas Internas nuevas facultades.

La penalidad para cualquier error generado de buena o mala fe se castiga con cárcel, se crea la potestad de que vía reglamento el Presidente de la República, realice cambios al marco tributario.

Art. 312 del Código tributario, aduce: *“Presunción de conocimiento.-Se presume de derecho que las leyes penales tributarias son conocidas de todos. Por consiguiente, nadie puede invocar su ignorancia como causa de disculpa, salvo el caso de que la transgresión de la norma obedezca a error, culpa o dolo, o a instrucción expresa de funcionarios de la administración tributaria”*.

La necesidad de Cumplir con las obligaciones no solo conlleva un tema social, partiendo de la importancia que los tributos tienen dentro del Presupuesto General del Estado y como la recaudación oportuna y voluntaria se encamina a subsanar pobreza, desigualdad, inequidad.

Es lógico darse una idea del porque el endurecimiento de sanciones, la responsabilidad que conlleva la administración tributaria se ve definida en su misión:

“Contribuir a la construcción de ciudadanía fiscal, mediante la concientización, la promoción, la persuasión y la exigencia del cumplimiento de las obligaciones tributarias, en el marco de principios y valores, así como de la Constitución y la Ley; de manera que se asegure una efectiva recaudación destinada al fomento de la cohesión social.”¹⁷

Es necesario definir ciertos preceptos descritos dentro del Código Tributario encaminados a evitar la evasión y elusión tributaria.

¹⁷ SRI, Plan estratégico 2012-2015

Título II

DE LAS INFRACCIONES TRIBUTARIAS EN PARTICULAR

Capítulo I

DE LA DEFRAUDACIÓN

Art. 342.- Concepto.- Constituye defraudación, todo acto doloso de simulación, ocultación, omisión, falsedad o engaño que induzca a error en la determinación de la obligación tributaria, o por los que se deja de pagar en todo o en parte los tributos realmente debidos, en provecho propio o de un tercero; así como aquellas conductas dolosas que contravienen o dificultan las labores de control, determinación y sanción que ejerce la administración tributaria.

Capítulo IV

DE LAS SANCIONES

Art. 323.- Penas aplicables.- Son aplicables a las infracciones, según el caso, las penas siguientes:

- a) Multa;
- b) Clausura del establecimiento o negocio;
- c) Suspensión de actividades;
- d) Decomiso;
- e) Incautación definitiva;
- f) Suspensión o cancelación de inscripciones en los registros públicos;
- g) Suspensión o cancelación de patentes y autorizaciones;
- h) Suspensión o destitución del desempeño de cargos públicos;
- i) Prisión; y,
- j) Reclusión menor ordinaria.

Estas penas se aplicarán sin perjuicio del cobro de los correspondientes tributos y de los intereses de mora que correspondan desde la fecha que se causaron.

Estos tributos e intereses se cobrarán de conformidad con los procedimientos que establecen los libros anteriores.

Art. 324.- Gradación de las penas.- Las penas relativas a delitos se gradarán tomando en consideración las circunstancias atenuantes o agravantes que existan y además, la cuantía del perjuicio causado por la infracción.

Se aplicará el máximo de la sanción, cuando sólo hubieren circunstancias agravantes; el mínimo, cuando sólo hubieren circunstancias atenuantes; y las intermedias, según la concurrencia de circunstancias agravantes y atenuantes.

Art. 325.- Concurrencia de infracciones.- Cuando un hecho configure más de una infracción se aplicará la sanción que corresponda a la infracción más grave.

Art. 326.- Tentativa.- Quien practique actos idóneos, conducentes de modo inequívoco a la realización de un delito tributario, responderá por tentativa, si la infracción no se consuma o el acontecimiento no se verifica; pero será sancionado como si el delito se hubiera consumado, si existieren circunstancias agravantes. La simple tentativa, se sancionará con la mitad de la pena que corresponda al delito consumado.

Art. 327.- Cómplices y encubridores.- Salvo lo previsto en este Código para funcionarios públicos, a los cómplices se les aplicará una sanción equivalente a los dos tercios de la que se imponga al autor; y, a los encubridores, una equivalente a la mitad, sin perjuicio de la gradación de la pena.

Capítulo II

DE LAS CONTRAVENCIONES

Art. 348.- Concepto.- Son contravenciones tributarias, las acciones u omisiones de los contribuyentes, responsables o terceros o de los empleados o funcionarios públicos, que violen o no acaten las normas legales sobre administración o aplicación de tributos, u obstaculicen la verificación o fiscalización de los mismos, o impidan o retarden la tramitación de los reclamos, acciones o recursos administrativos.

Art. 349.- Sanciones por Contravenciones.- A las contravenciones establecidas en este Código y en las demás leyes tributarias se aplicará como pena pecuniaria una multa que no sea inferior a 30 dólares ni exceda de 1.500 dólares de los Estados Unidos de América, sin perjuicio de las demás sanciones, que para cada infracción, se establezcan en las respectivas normas.

Para aquellas contravenciones que se castiguen con multas periódicas, la sanción por cada período, se impondrá de conformidad a los límites establecidos en el inciso anterior.

Los límites antes referidos no serán aplicables en los casos de contravenciones en los que la norma legal prevea sanciones específicas.

El pago de la multa no exime del cumplimiento de la obligación tributaria o de los deberes formales que la motivaron.

Capítulo III

DE LAS FALTAS REGLAMENTARIAS

Art. 351.- Concepto.- Son faltas reglamentarias en materia tributaria, la inobservancia de normas reglamentarias y disposiciones administrativas de obligatoriedad general, que establezcan los procedimientos o requisitos necesarios para el cumplimiento de las obligaciones tributarias y deberes formales de los sujetos pasivos.

Art. ... - Sanciones por Faltas Reglamentarias.- Las faltas reglamentarias serán sancionadas con una multa que no sea inferior a 30 dólares ni exceda de 1.000 dólares de los Estados Unidos de América, sin perjuicio de las demás sanciones, que para cada infracción, se establezcan en las respectivas normas.

El pago de la multa no exime del cumplimiento de la obligación tributaria o de los deberes formales que la motivaron.

Art. 352.- Cumplimiento de obligaciones.-El pago de las multas impuestas por faltas reglamentarias, no exime al infractor del cumplimiento de los procedimientos, requisitos u obligaciones por cuya omisión fue sancionado.

De lo expuesto podemos inferir que el cumplir oportunamente con las obligaciones permite a las empresas y contribuyentes en general la tranquilidad de operar en concordancia con las normas vigentes acogiéndose a los beneficios, que a su vez son otorgados por ley, en busca de obtener a nivel de rentabilidad los mejores resultados y reducir el riesgo en la aplicación de sanciones.

CAPÍTULO II

ESTUDIO DE MERCADO

El mercado es el lugar donde operan oferentes y compradores manifestando sus intereses, deseos y necesidades, el estudio de mercado es uno de los más importantes y complejos, requiere prestar atención en el consumidor y la cantidad de producto que éste demandará, analizando los mercados de proveedores, competidores y distribuidores.

El objetivo del estudio de mercado en el presente proyecto se enfoca en analizar los segmentos potenciales, determinar el crecimiento potencial del sector, a través del estudio de la competencia actual proyectando la futura.

Para realizar el diagnóstico de las empresas consultoras en la ciudad de Quito, se considera conveniente aplicar la teoría de la ventaja competitiva desarrollada por Michael Porter en su libro del mismo nombre, publicado en el año 1991, la cual plantea por una parte, que es indispensable determinar las consecuencias de la rentabilidad de un mercado a largo plazo, por medio de la evaluación de sus objetivos y recursos frente a cinco fuerzas que rigen la competitividad. Y por la otra, relaciona las cuatro fuentes de ventaja competitiva que se derivan de la ubicación de las empresas, de los sectores a los cuales pertenecen y sus interrelaciones dentro de un mercado.

2.1. Análisis de determinantes del mercado

El modelo de estrategia competitiva de Michael Porter recalca que para sobrevivir y tener éxito es necesario desarrollar estrategias exitosas que permitan hacer frente a las cinco fuerzas competitivas.

GRÁFICO 3: Modelo de Estrategia Competitiva



Fuerzas competitivas del mercado

Para crear en el largo plazo esa posición defendible que sobrepase el desempeño de los competidores en una industria. Porter planteó aspectos que la determinan, considerando básicamente cinco aspectos que influyen y afectan drásticamente en cualquier decisión que se tome al interior de la firma.

Porter describió la estrategia competitiva, como las acciones ofensivas o defensivas de una empresa para crear una posición defendible dentro de una industria, Esta teoría conocida como las cinco fuerzas competitivas, tiende a identificar la naturaleza y el grado de competencia que rodea a una empresa y que como resultado, busca obtener una importante posición dentro del sector en el cual está incursionando y mayor rendimiento sobre la inversión,

• Entrada de nuevos competidores (barreras de entrada y salida):

“En una economía donde lo único cierto es la incertidumbre, la única fuente segura de una ventaja competitiva perdurable es el conocimiento”.

Dentro de este aspecto podemos mencionar que una barrera de entrada para nuevas empresas en el ámbito de consultoría es la actual competencia en el sector y principalmente la presencia de empresas con una fuerte trayectoria en el mercado que abarcan grandes nichos del mercado; sin embargo el factor que marca la diferencia en este tipo de compañías es el nivel de conocimiento que se percibe tanto por parte de su personal como la seguridad que está puede ofrecer en cuanto a minimización del riesgo presente y futuro con la aplicación correcta de normas.

Las empresas hoy en día han cambiado su enfoque hacia la satisfacción al cliente por lo cual realizar inversiones en tecnología de información proporciona una ventaja competitiva permitiendo desarrollar relaciones con clientes y proveedores, además crea barreras de entrada para nuevos competidores; ya que esta ventaja competitiva se convierte posteriormente en una necesidad competitiva sin la cual ingresar a un mercado podría traer fracasos.

Por otra parte la organización que aplica tecnología podría beneficiarse reduciendo y eliminando gastos en estudios o encuestas para conocer la opinión del cliente sobre la calidad el producto o servicio, este tipo de consultas podría colocarlas en su página Web, finalmente a más de

modernizar el negocio permite crear bases de datos para su posterior ordenamiento y presentación de informes a partir de los mismos.

En cuanto al tema de capital necesario para ingresar a este tipo de mercado, no lo podríamos considerar como barrera de entrada, debido a que con un presupuesto bajo se podría empezar a operar; sin embargo en este tipo de mercado es necesario proyectar una buena imagen no solo en cuanto a profesionalismo; sino también en cuanto a estructura y tecnología considero que esto a su vez permite diferenciarse y obtener una ventaja competitiva frente a firmas similares.

Las barreras para salir del mercado no requiere mucho desembolso económico, su dificultad en si se haría presente en el tema de disolución como cualquier compañía se requiere ciertos temas y requisitos legales para poder disolver la personería jurídica adquirida, en lo referente a la inversión realizada, esta podría ser en parte recuperada con la venta de activos o a su vez distribuyendo el mismo entre sus accionistas.

En conclusión podemos inferir que las barreras de entrada y salida en cuanto a tema de capital es bajo y esto genera a su vez un mayor crecimiento en cuanto a competencia; sin embargo el posicionamiento, la calidad en la información y servicio bajo un enfoque de calidad total permite a quienes incursionan en esta actividad posicionarse en el mercado; razón por la cual se considera que la principal inversión se enfocaría en personal y tecnología.

• Poder de negociación de clientes:

En este ámbito el poder de negociación esta dado por el tipo de contribuyente hacia el cual se enfoca el servicio, es decir en el caso de personas naturales no obligadas a llevar contabilidad el poder de negociación es muy reducido puesto que los servicios que este tipo de contribuyentes generalmente demandan son estándares; mientras que en el caso de entes con personería jurídica y obligados a llevar contabilidad el nivel de negociación es un mayor ya que la periodicidad con la requerirán el servicio es constante, constituyéndose en un mercado potencial.

• Poder de negociación de proveedores:

Al tratarse de una empresa de servicios el poder de negociación de proveedores no se considera como un factor preponderante, si embargo es necesario como se ha mencionado anteriormente contar con tecnología, por lo cual es necesario que el proveedor de sistemas informáticos ofrezca asistencia y mantenimiento oportuno a fin de evitar demoras o complicaciones futuras.

Como se puede analizar en este aspecto se hace presente un mínimo poder de negociación por parte de los proveedores, en cuanto a las actividades de la empresa.

• **Rivalidad entre los competidores existentes:**

Actualmente la competencia en este tipo de mercado ha ido en aumento paulatino, es así que podemos encontrar grandes firmas de auditoría nacionales, o subsidiarias de firmas internacionales, pequeñas firmas auditoras o consultoras y finalmente profesionales o asesores personales que brindan sus servicios por horas o manejan contabilidades pequeñas.

Obviamente el camino para ser considerado como un competidor fuerte requiere en gran parte de un esfuerzo continuo por posicionarse dentro del mercado, en busca de abarcar la demanda insatisfecha y llegar a cumplir con la visión propuesta de ser un grupo élite reconocido a nivel nacional; comprometido en cumplir de manera profesional e integral la labor encomendada, bajo los lineamientos de las normas vigentes con un enfoque de responsabilidad social.

Bajo este aspecto es importante desarrollar estrategias que permitan generar valor agregado al servicio brindado, para lo cual se podrían realizar actividades como: seguimiento para verificar el cumplimiento de obligaciones de clientes, ofrecer un servicio de digitalización de documentos, envío de nuevas resoluciones o circulares de acuerdo a requerimiento del cliente.

• **Amenaza de sustitutos:**

Los productos que se pueden catalogar como sustitutos son los servicios ofrecidos por otras compañías de asesoría y por profesionales independientes.

Finalmente luego del análisis realizado podemos inferir que el mercado brinda grandes posibilidades y facilidades de ingreso, que a su vez se tornan en una amenaza para las empresas existentes por el aumento de la competencia; sin embargo es importante señalar que al igual que el mercado ofrece facilidades de entrada, ofrece las mismas facilidades de salida y por experiencia propia, se puede recalcar que el mercado augura múltiples oportunidades de crecimiento y desarrollo para aquellos que cuentan con una debida definición de procesos, conocimiento, tecnología y se apoyan en una estrategia adecuada que potencialice los recursos con los que cuenta.

2.2. ESTUDIO DE LA DEMANDA

Para el análisis de la demanda en este proyecto, se va a realizar el cálculo de la muestra: “se pueden usar varios métodos para seleccionar una muestra, a partir de una población; una de las más comunes es el muestreo aleatorio simple; la definición de este método y el proceso de seleccionar una muestra aleatoria simple dependen de, si la población es finita o infinita”¹⁸, este método servirá para determinar el número de encuestas que hay que realizar.

Para la recolección de datos se ha aplicado la encuesta, ya que permite obtener una gran cantidad de información a menor costo, y a corto plazo; permitiendo efectuar un análisis de las diferentes expectativas y necesidades que tienen los contribuyentes inscritos dentro del RUC, en la ciudad de Quito.

Adicionalmente se tomará en cuenta fuentes primarias y secundarias de información como publicaciones estadísticas, indicadores económicos sociales y otros para establecer la demanda.

TABLA 2: Detalle de Recaudación por tipo de impuesto

DETALLE DE RECAUDACIÓN POR TIPO DE IMPUESTO	FECHA RECAUDACIÓN						
	2008	2009	% ΔV	2010	% ΔV	2011	% ΔV
	TOTAL	TOTAL		TOTAL		TOTAL	
	VALOR EFECTIVO	VALOR EFECTIVO		VALOR EFECTIVO		VALOR EFECTIVO	
IMPUESTOS							
TODOS	6.427.849.260,55	6.763.737.214,76	5,23	8.056.382.528,9	19,11	9.363.220.779,14	16,22
IMP ACTIVOS EN EL EXTERIOR		30.398.990,5		35.385.180,2	16,4	33.675.763,28	-4,83
IMP MINERAS		5.214.668,41		12.513.116,91	139,96	14.871.735,38	18,85
IMP TIERRAS RURALES				2.766.438,38		8.852.205,92	219,99
IMP.ING EXTRAORD. RECUR.NO RENO				288.522.902,6		28.458.252,75	-90,14
IMPUESTO A LA RENTA GLOBAL	2.312.477.841,97	2.478.351.290,38	7,17	2.416.747.073,31	-2,49	2.954.065.328,01	22,23
IMPUESTO A LOS CONSUMOS ESPECIALES	473.664.593,6	448.130.827,57	-5,39	530.242.022,15	18,32	617.802.207,22	16,51
IMPUESTO A LOS VEHICULOS MOTORIZADOS	103.579.653,44	118.096.593,03	14,02	149.970.048,6	26,99	174.439.878,32	16,32
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	3.448.834.816,49	3.418.351.300,61	-0,88	4.163.101.188,7	21,79	4.932.879.354,3	18,49
INTERESES TRIBUTARIOS	21.928.561,04	35.864.425,71	63,55	39.281.608,43	9,53	50.554.872,16	28,7
MULTAS TRIBUTARIAS	32.233.580,87	34.920.322,29	8,34	38.971.467,2	11,6	45.500.417,5	16,75
OTROS NO TRIBUTARIOS	4.347.589,35	2.453.861,46	-43,56	1.820.935,54	-25,79	3.430.154,26	88,37
REGIMEN IMPOSITIVO SIMPLIFICADO	407.300,27	3.667.677,87	800,49	5.745.606,32	56,66	9.583.437,76	66,8
SALIDA DE DIVISAS	30.375.323,52	188.287.256,93	519,87	371.314.940,56	97,21	489.107.172,28	31,72

FUENTE: SRI

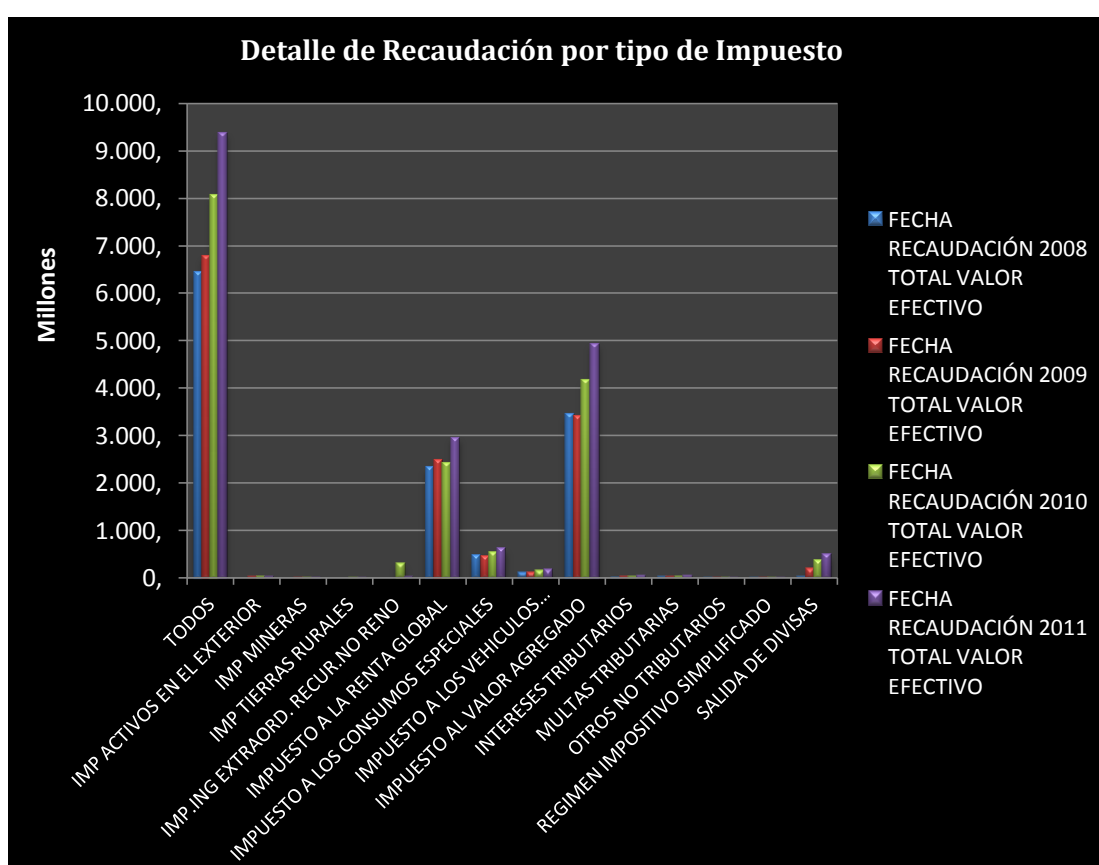
ELABORADO POR: Autor

¹⁸ ANDERSON, David .R, Estadística para Administración y Economía, 7ª Edición, 1999, Ed.International Thomson, Hato Rey, Puerto Rico, Pág. 250.

En base a la tabla y a la información proporcionada por el SRI se puede verificar que el nivel de recaudación por interés de mora tuvo un incremento del 28.70% frente al año 2010; mientras que la recaudación por multas incrementó en un 16,75%. Esto permite determinar una propensión hacia un cumplimiento parcial de presentación, constituyéndose este tipo de contribuyentes en el mercado al cual se pretende llegar.

Adicionalmente se puede observar que mantiene una tendencia creciente la recaudación de impuestos como: Impuesto a la Renta, Impuesto al Valor Agregado, Impuesto a los Consumos Especiales.

GRÁFICO 4: Recaudación por tipo de impuesto



Los posibles demandantes del servicio de consultoría está dado por todos los contribuyentes que ejercen actividades económicas y que por tanto están supeditadas a la normativa tributaria vigente, es decir el universo de contribuyentes de la ciudad de Quito abarca aproximadamente 305.000 sociedades y personas naturales con RUC en estado activo, según la información que consta en la página del SRI.

No se considera dentro de la población a las personas naturales inscritas en el régimen “RISE”, ya que este tipo de contribuyentes no presentan declaraciones de impuestos; solo realizan el pago de una cuota fija.

TABLA 3: Contribuyentes en la provincia de Pichincha

TOTAL CONTRIBUYENTES	
CANTÓN QUITO	341.555
OTROS CANTONES	8.817
TOTAL PICHINCHA	350.372

DETALLE POR TIPO DE CONTRIBUYENTE	
QUITO	
SOCIEDADES	5.853
P.NATURALES - RUC	298.291
P.NATURALES - RISE	37.411
TOTAL QUITO	341.555

Fuente: SRI

Elaborado por: Autora

2.2.1 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Existen varios tipos de segmentación, en este caso particular se utilizó la segmentación enfocada a las variables: geográficas, demográficas y psicológicas de los habitantes de la ciudad de Quito.

Previamente con la finalidad de segmentar el mercado se realizará un breve análisis con respecto a brechas de presentación y pago tomando los datos publicados por el SRI.

Se puede definir como brecha a la diferencia entre el cumplimiento real, frente al esperado en base a lo que expresa la normativa. Con la finalidad de reducir las brechas de evasión, el SRI instituye riesgo frente al incumplimiento de obligaciones.

En aplicación de la facultad determinadora la Administración Tributaria con la finalidad de determinar o establecer la existencia del hecho generador, de la base imponible y la cuantía de un tributo por parte del sujeto pasivo, en el Código Tributario establece en sus artículos del 88 al 93 el sistema de determinación por parte del sujeto activo, la cual puede ser ejercida en forma directa, en forma presuntiva o mixta.

La determinación directa se la efectúa mediante la información proporcionada por el sujeto pasivo en declaraciones, en su contabilidad o registros y más documentos que posea la administración tributaria en su base de datos, o los que arrojen sus sistemas informáticos por cruce de información con otros contribuyentes relacionados al sujeto pasivo motivo de la determinación; no obstante, en caso de no poder aplicar la determinación directa, se podrá aplicar una determinación presuntiva, fundamentada en hechos, indicios, circunstancias y demás elementos ciertos que permitan establecer la configuración del hecho generador y la cuantía del tributo causado, o mediante la aplicación de coeficientes que determine la ley respectiva, finalmente se puede aplicar una determinación mixta, a base de datos requeridos por la administración a contribuyentes o responsables, quienes quedan vinculados por tales datos, para todos los efectos.

Bajo este esquema el SRI ha identificado brechas de: inscripción, presentación de declaraciones, pago y veracidad; en este aspecto nos centraremos en brechas de declaración y pago.

TABLA 4: Brechas de Presentación

Brechas de Presentación	2007	2008	2009	2010	2011
Declaraciones de IVA	37.40%	30.40%	31.70%	31.25%	30.55%
Impuesto a la Renta Personas Naturales	6.50%	3.60%	4.40%	7.87%	4.69%
Impuesto a la Renta Sociedades	18.60%	9.50%	7.90%	12.49%	12.94%

Fuente: SRI

Elaborado: Autora

TABLA 5: Brechas de Pago

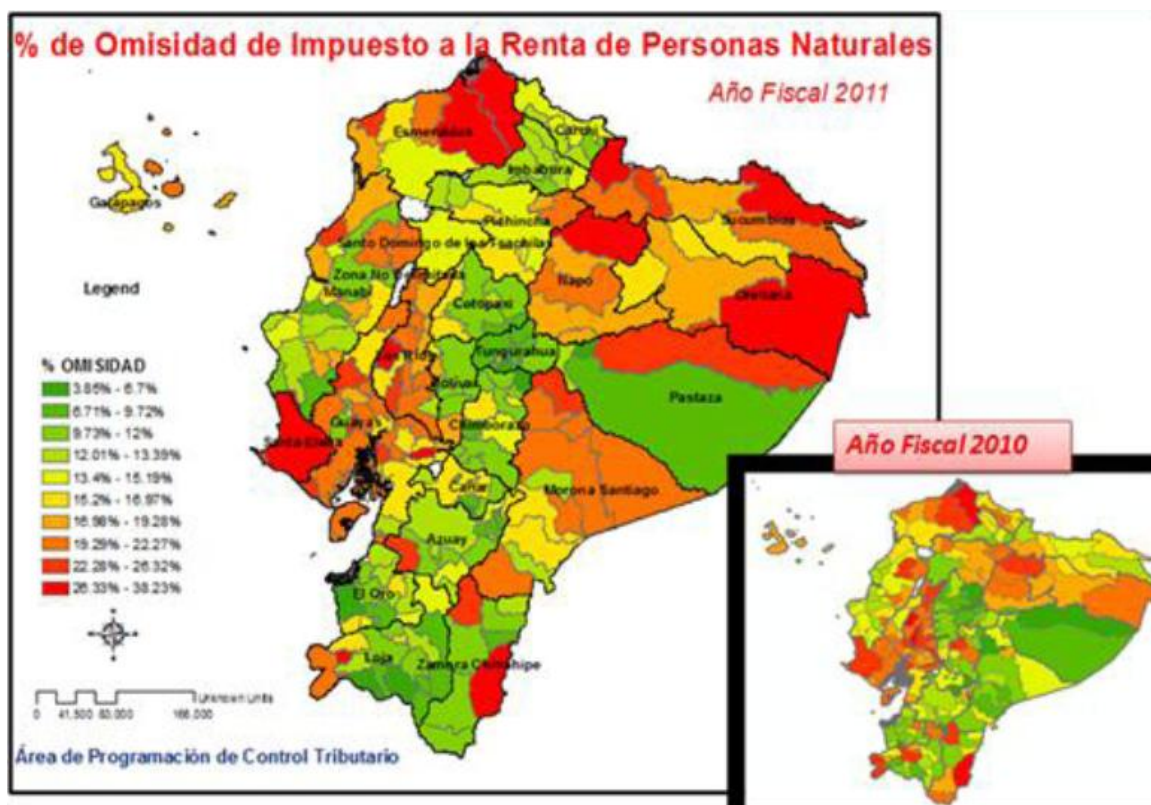
Brechas de Pago	2007	2008	2009	2010	2011
Declaraciones enviadas no pagadas vs. Pagadas	1.90%	1.60%	5.20%	5.70%	4.69%

Fuente: SRI

Elaborado: Autora

Para determinar el nivel de incumplimiento en la ciudad de Quito, se partirá del Informe Anual de Gestión 2012 publicado por el SRI, según se muestra en el gráfico, el nivel de omisos para la provincia de Pichincha está entre el 13,40% y 15,19%, que en promedio para la provincia representaría el 14.30%.

GRÁFICO 5: Porcentaje de Omisión por Provincia



Fuente: SRI

Elaborado: Área de Programación y Control Tributario

TABLA 6: Determinación de Omisos en el Cantón Quito

PICHINCHA	CONTRIBUYENTES	% PROMEDIO OMISOS EN PICHINCHA
QUITO	341.355	13,94
OTROS CANTONES	8.817	0,36
	350.172	14,30

Finalmente se considerará solamente a contribuyentes inscritos en RUC Régimen General (304.144 contribuyentes); puesto que en el RISE no se elaboran declaraciones y como porcentaje de omisos se tomará el 13,94% dato obtenido en la tabla 4; obteniendo los siguientes resultados:

TABLA 7: Demanda potencial

QUITO	CONTRIBUYENTES	% OMISIDAD QUITO	CONTRIBUYENTES OMISOS
SOCIEDADES	5.853	13,94	816
PERSONAS NATURALES	298.291		41.582
	304.144		42.397

Finalmente en base a los resultados obtenidos se procederá a segmentar el mercado.

TABLA 8: Segmentación del Mercado

VARIABLE	CLASIFICACIÓN GENERAL	CUANTIFICACIÓN
Demografía Edad	De 18 a 75 años de edad Provincia de Pichincha	350.172 contribuyentes
Geografía Región	Provincia de Pichincha Cantón Quito,	304.144 contribuyentes
Psicografía Clase	Población con tendencia de omisidad	42.397 contribuyentes

Elaboración: Autora

2.2.2 CÁLCULO DE LA MUESTRA PARA EL MERCADO META

Para determinar la muestra se aplicará la siguiente fórmula de muestreo probabilístico aleatorio simple para poblaciones infinitas que permita determinar el número de muestra y la cantidad encuestas que se debe aplicar:

$$n = \frac{Z^2 * (p * q)}{e^2}$$

A continuación se detalla el procedimiento del cálculo del tamaño de la muestra:

TABLA 9: Variables para la determinación de la muestra

TAMAÑO DE LA MUESTRA REQUERIDA	
p (probabilidad de éxito) =	0,80
q (probabilidad de fracaso) (1-p) =	0,20
e (error) =	0,05
Z (nivel de confianza) (95%)	1,96

Elaboración: Autora

Nota: probabilidades de éxito y fracaso se determinan en base a la prueba piloto realizada

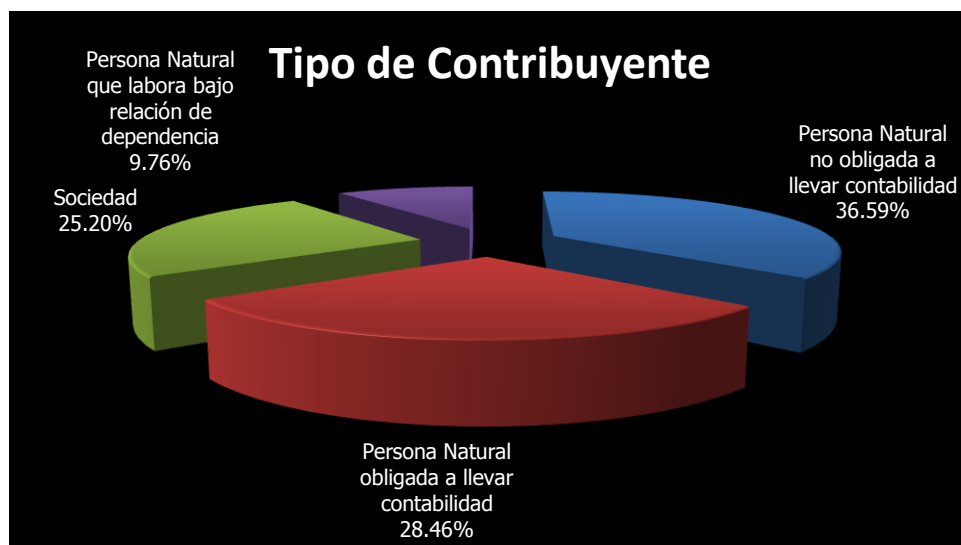
$$n = \frac{1.96^2 * (0.80 * 0.20)}{0.05^2} = 245,86$$
$$n = 246$$

El tamaño de la muestra, para la aplicación de las encuestas será de 246 personas.

2.2.3 RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS APLICADAS AL SEGMENTO DE MERCADO DEL PROYECTO

A continuación se muestra el procesamiento, en forma detallada de cada una de las preguntas y variables que intervienen en el proyecto, esto ayuda a la identificación de los objetivos propuestos en el estudio e investigación de mercados; los reportes de estos resultados se presentan básicamente en gráficas cuidadosamente estructuradas, con su respectiva interpretación, análisis y conclusiones respectivas.

1. ¿Qué tipo de Contribuyente es?:



Del 100% de personas encuestadas (246), el 36,59%, que representa 90 personas, son personas naturales no obligadas a llevar contabilidad; el 28,46%, que representa a 70 personas, son personas naturales obligadas a llevar contabilidad; seguido del 25,20%, es decir 62 son personas jurídicas (sociedades); finalmente 25 personas o el 9,76% son personas naturales que labora bajo relación de dependencia.

Esta pregunta abre la posibilidad de clasificar y segmentar las proporciones de contribuyentes, para determinar el mercado cautivo que existe en cuanto a servicios de consultoría existentes en la ciudad de Quito.

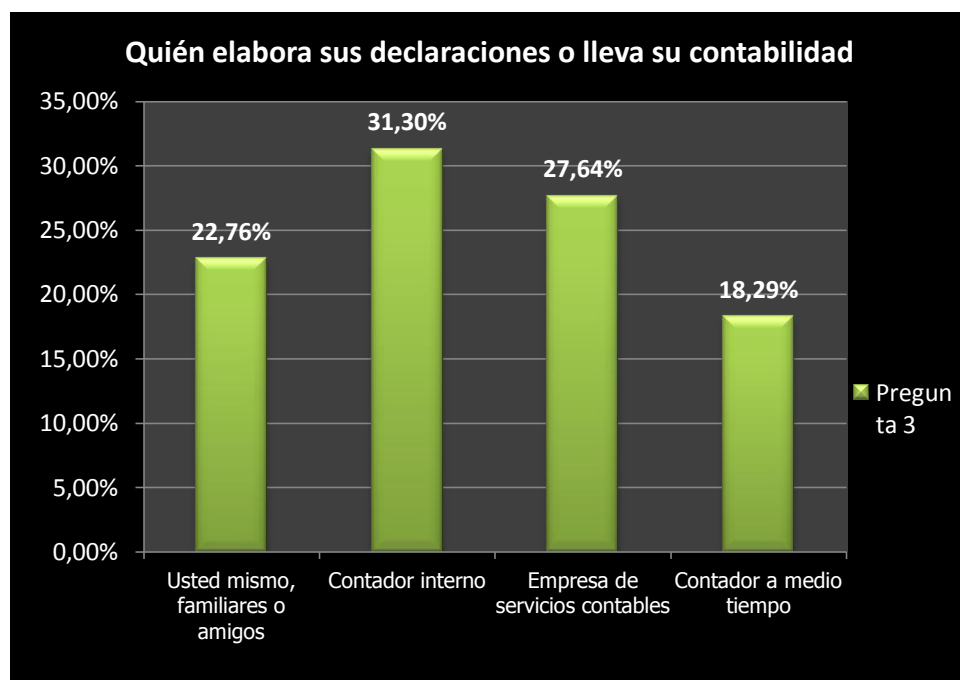
2. Señale los impuestos (uno o varios) de los que tiene conocimiento



Mediante esta pregunta se busca establecer el nivel de conocimiento sobre impuestos y obligaciones de los contribuyentes, de lo que se desprende que de las 645 respuestas obtenidas, el 32,40% representando a 209 personas conocen sobre IVA, 24,65%, representando a 159 personas conoce de Impuesto a la Renta; 132 personas o el 20,47% conoce sobre Anexos, el 12,40% que representa a 80 personas conoce de declaraciones patrimoniales, 40 de las personas encuestadas o el 6,20% no conocen los impuestos mencionados; finalmente el 3,88% de los encuestados, es decir 25 personas conocen sobre ICE.

Estos resultados permitirán definir, las características de la posible demanda, buscando enfocar el servicio para satisfacer todas las expectativas y necesidades del cliente.

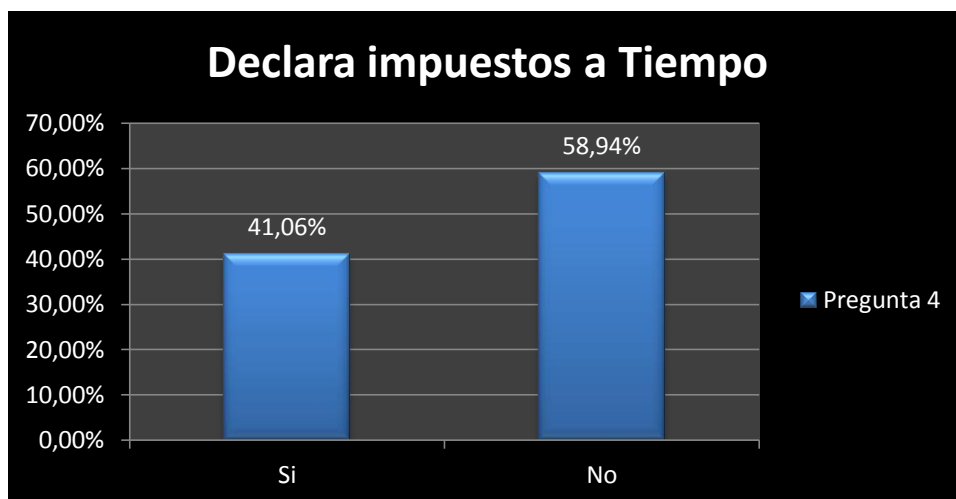
3. ¿Quién elabora sus declaraciones o lleva su contabilidad?



Del análisis de esta pregunta se puede determinar que de 246 personas encuestadas, el 31,30% cuentan con ayuda de un contador interno, el 27,64% dispone de ayuda de empresas de servicios contables, el 22,76% hacen sus propias declaraciones por si mismos o con ayuda de familiares o amigos, mientras que el 18,29% contrata a un contador a medio tiempo.

Esta pregunta pretende determinar demanda insatisfecha, las cifras obtenidas ratifican que existe una demanda creciente en busca de asistencia o apoyo para cumplir con sus obligaciones de carácter contable, tributario con respaldo legal.

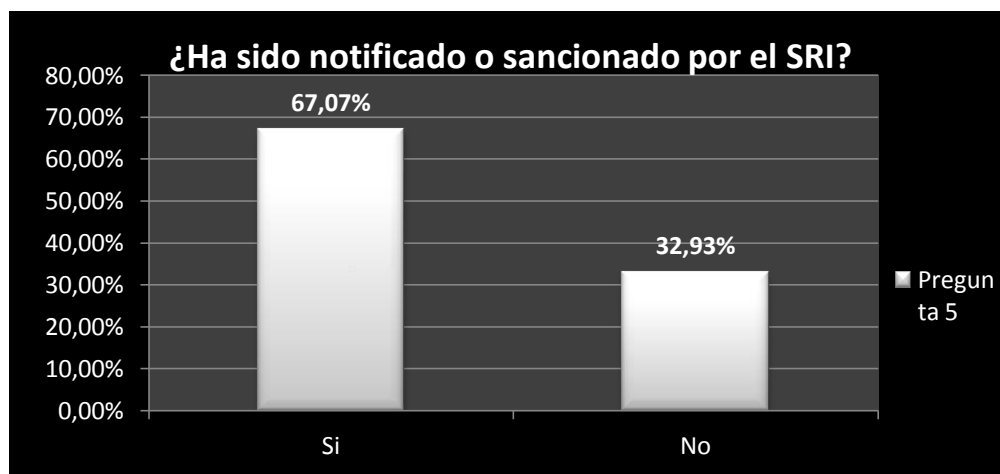
4. ¿Declara sus impuestos a tiempo?



En base a los resultados obtenidos podemos verificar que el 58,94%, es decir 145 personas no presentan a tiempo sus declaraciones, mientras que el 41,06% restante, es decir 101 individuos, si cumplen a tiempo con la presentación de sus obligaciones.

Esta pregunta permite proyectar la demanda potencial existente, e identificar la necesidad de contar con un soporte para un cumplimiento cabal.

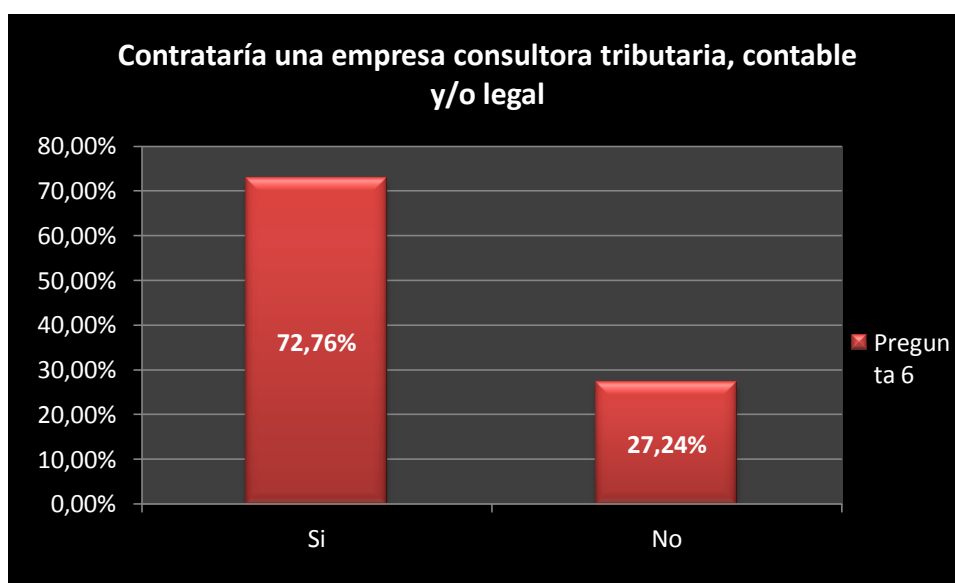
5. ¿Ha sido notificado o sancionado por el SRI?



El 67,07% es decir 165 personas han sido comunicadas por temas de notificaciones o sanciones; mientras que el 32,93% correspondiente a 81 personas no han recibido notificaciones.

Con esta pregunta se busca determinar el nivel de demanda potencial con respecto a servicios de asesoría legal, resultado que será tomado para establecer el portafolio de servicios.

6. ¿Estaría dispuesto a contratar una empresa de consultoría que le proporcione ayuda en obligaciones tributarias, contables y/o legales?



Se determina que el 72,76% que representa a 179 personas, contratarían los servicios de una consultora, mientras que apenas el 27,24% representado por 67 individuos, no requeriría los servicios de consultoría.

Mediante esta pregunta se puede determinar que existe demanda del servicio y principalmente predisposición para contratar una empresa consultora que brinde ayuda para el cumplimiento de obligaciones.

Por lo cual plantear un portafolio de servicios que sea amplio, considerando las necesidades de los contribuyentes se hace indispensable para poder penetrar en el mercado llevando soluciones diferenciadas y de calidad.

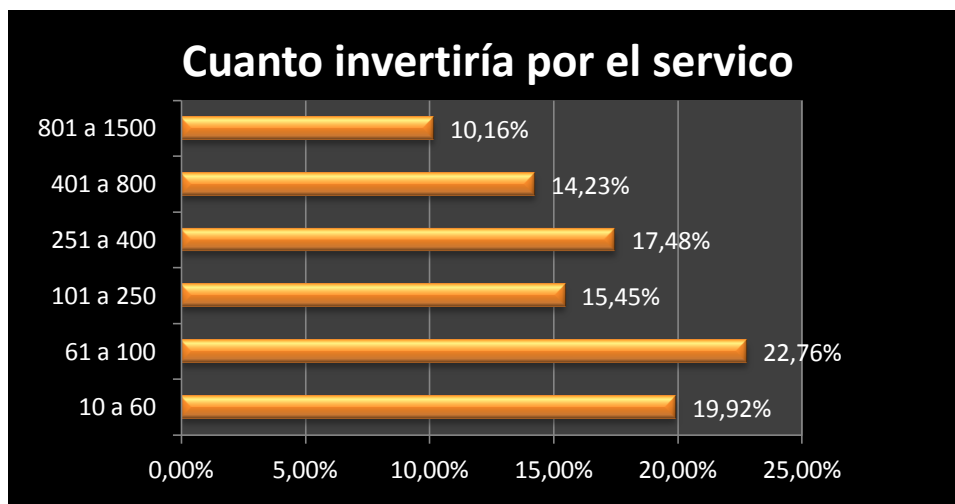
7. ¿Qué tipo de servicios tributarios estaría dispuesto a contratar?



En base al análisis de las variables de esta pregunta, de las 592 respuestas obtenidas, se concluye que 142 personas, es decir el 23,99% requiere ayuda en presentación de declaraciones, el 16,55% requiere ayuda tanto para presentación de Anexos, en igual porcentaje, es decir el 16,55% requiere ayuda para solicitar devolución de impuestos, el 15,54% contrataría ayuda elaborar su declaración de impuesto a la renta, el 12,67% contrataría servicios de planificación fiscal, el 10,47% solicitaría de manera permanente servicios de asesoría contable, finalmente el 4,22% requeriría servicios de capacitación.

Esta pregunta es importante ya que permite determinar las necesidades de la demanda para establecer el posible portafolio de servicios a ofrecer, a su vez permite conocer el nivel de especialización que se requiere para desarrollar las distintas actividades encaminadas a brindar un servicio de calidad.

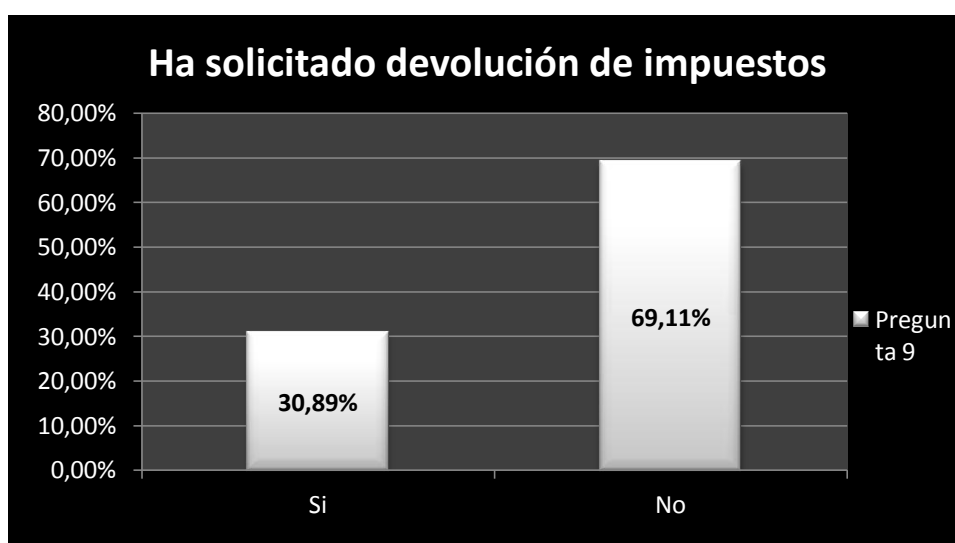
8. ¿Cuánto Invertiría por el servicio de la pregunta anterior?



Con esta pregunta se busca tener una definición del valor monetario que los posibles demandantes estarían dispuestos a pagar para obtener el servicio.

De los 246 encuestados el 22,76% estaría dispuesto a pagar entre USD. 61 a 100, el 19,92% pagaría entre USD. 10 a 60, el 17,48% pagaría entre USD. 251 a 400, el 15,45% pagaría entre USD. 101 a 250, el 14,23% pagaría entre USD. 401 a 800; finalmente el 10,16% estaría dispuesto a pagar entre USD. 101 a 1500 por un servicio integral.

9. ¿Ha solicitado la devolución de impuestos por pago indebido o en exceso?



El 69,11% que representa a 170 personas han solicitado devolución de impuestos, mientras el 30,89% o 76 personas no han ingresado solicitudes para devolución de impuestos.

Esta pregunta busca determinar la cantidad de personas que han solicitado devolución de impuestos, y la factibilidad de que sea considerado dentro del portafolio de servicios.

10. La atención de dicha (s) solicitud (es) ¿ha sido?



Se desprende que el 51,32% que representa a 39 personas ha recibido una respuesta parcialmente favorable, seguido de un 28,95% que representa a 22 personas que han recibido una respuesta totalmente desfavorable, finalmente a penas el 19,74%, es decir 15 personas han recibido una respuesta totalmente favorable.

Esta pregunta se enfoca a determinar necesidades insatisfechas una vez concluido el proceso por parte de la Administración Tributaria.

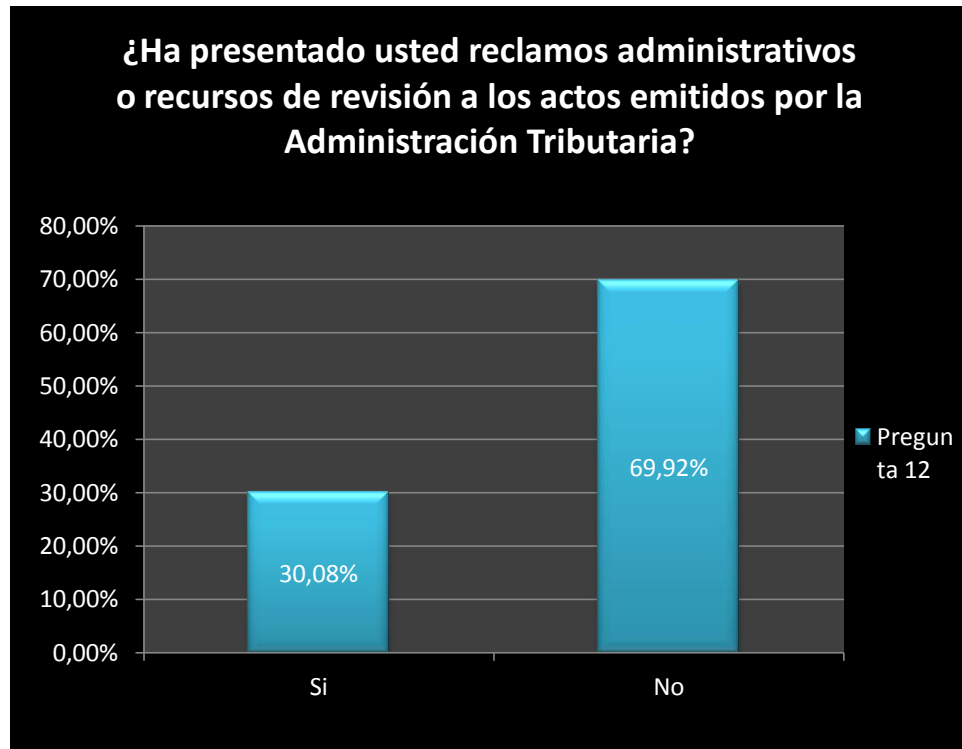
11. En orden de preferencia, enliste las razones por las cuales no ha solicitado la devolución de impuestos indebidos o excesivamente pagados



De los contribuyentes que encuestados el 41,99% o 97 personas indica que desconoce el proceso para pedir devolución de impuestos, 65 personas o el 28,14% señala que teme entregar información al Fisco, el 22,51% o 52 personas señala que le hace falta documentación de soporte; finalmente 17 personas o el 7,36% no solicita devolución porque consideran que las cuantías a recuperar son muy bajas.

Con esta pregunta se busca determinar motivos por los que el contribuyente abstiene de presentar su solicitud para devolución de impuestos y las posibles acciones que se deberán considerar para poder ofrecer respuestas efectivas.

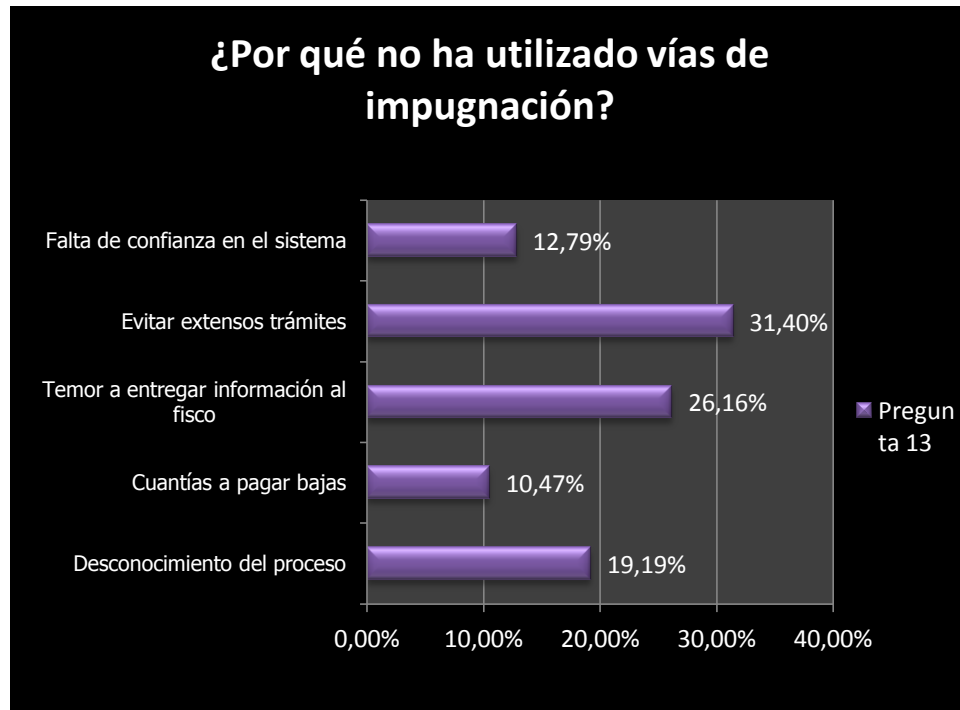
12. ¿Ha presentado usted reclamos administrativos o recursos de revisión a los actos emitidos por la Administración Tributaria?



De la pregunta se desprende que apenas el 30,08%, es decir 74 personas han presentado algún reclamo o recurso de revisión; mientras que el 69,92% o 172 personas no han ingresado ningún documento frente a las actuaciones de la Administración Tributaria.

Esta pregunta busca determinar si el contribuyente ha ejercido su derecho a presentar reclamos o recursos de revisión frente a los actos o actuaciones de la Administración Tributaria.

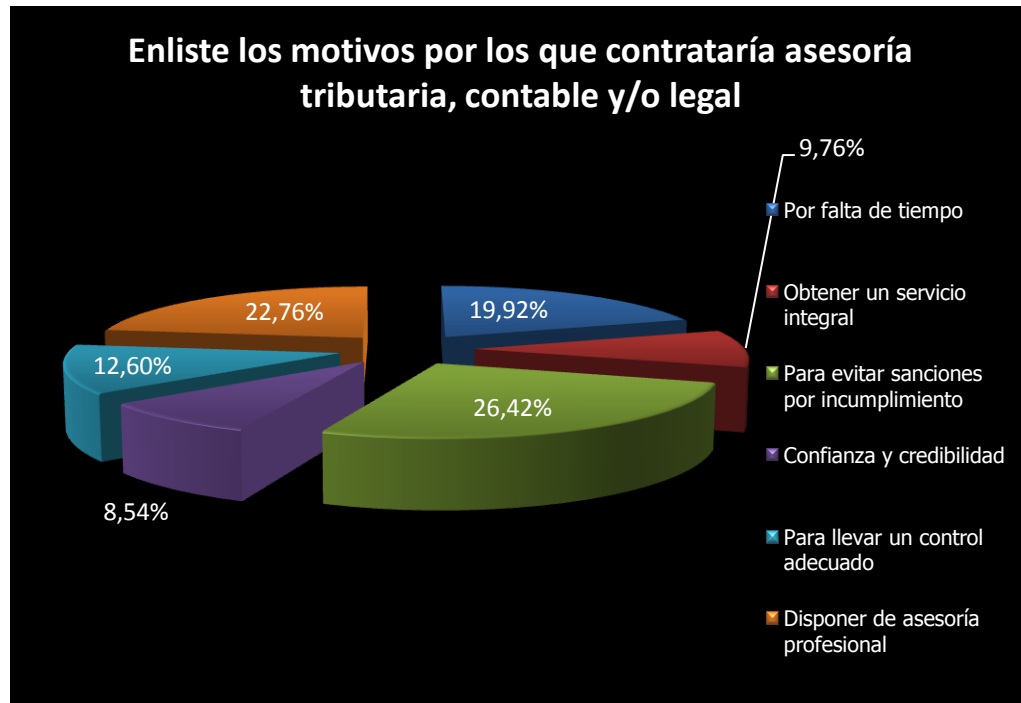
13. En orden de preferencia, enliste las razones por las cuales no ha utilizado ninguna de estas vías de impugnación



Podemos inferir que 54 personas o el 31,40% no ha usado vías de impugnación por evitar extensos trámites, el 26,16% o 45 personas no impugnado por temor a entregar información al Fisco, 33 personas o el 19,19% por desconocimiento del proceso, 22 personas o el 12,79% por falta de confianza en el sistema y el 10,47% que representa a 18 personas por las cuantías a pagar bajas.

Esta pregunta busca determinar motivos por los cuales no se a empleados recursos de revisión o impugnación.

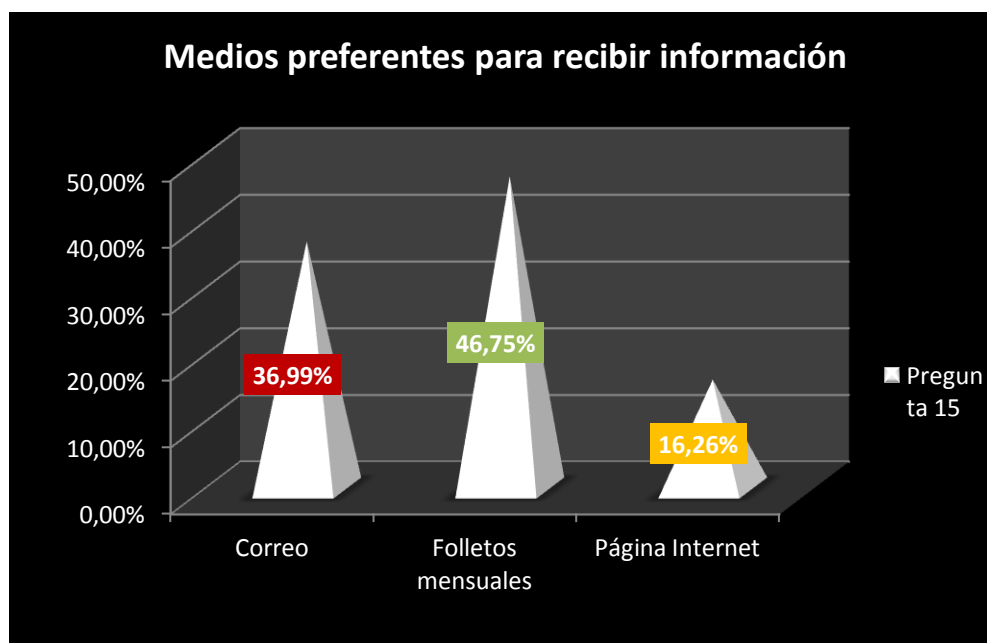
14. En orden de preferencia, enliste las razones por las cuales estaría dispuesto a contratar servicios de asesoría contable, tributaria y/o legal, siendo 1 bajo y 6 alto



Podemos inferir que el 26,42% contrataría los servicios de la consultora por evitar sanciones por incumplimiento, el 22,76% contrataría los servicios de la consultora para disponer de asesoría profesional, el 19,92% contrataría los servicios por falta de tiempo para cumplir con sus obligaciones, el 12,60% contrataría los servicios para llevar un control adecuado, el 9,76% contrataría los servicios con la finalidad de obtener un servicio integral; finalmente el 8,54% contrataría los servicios por confianza y credibilidad de la consultora.

Esta pregunta busca determinar la estructura de marketing a aplicar determinando para penetrar en el mercado; en base a las preferencias adicionalmente se puede enfocar en acciones para crear diferenciación y personalización de servicios.

15. Escoja un medios por el que desearía recibir información sobre cambios o novedades tributarias, contables



De la encuesta realizada se obtiene que el 46,75% esperara recibir información mediante folletos mensuales, el 36,99% prefiere recibir su información por correo y el 16,26% prefiere que la información se la encuentre en la página de internet habilitante.

Esta pregunta busca determinar dos factores importantes, el primero publicidad a emplear y el segundo determinar la manera de llevar a los clientes mediante propuestas de diferenciación y aplicación de marketing

2.2.4 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

El mercado lo conforma el total de contribuyentes inscritos y en estado activo dentro del RUC, así como también los proveedores de servicios de asesoría, en base a la información obtenida por parte del SRI se ha podido determinar que ha existido una tendencia creciente en inscripciones nuevas de RUC.

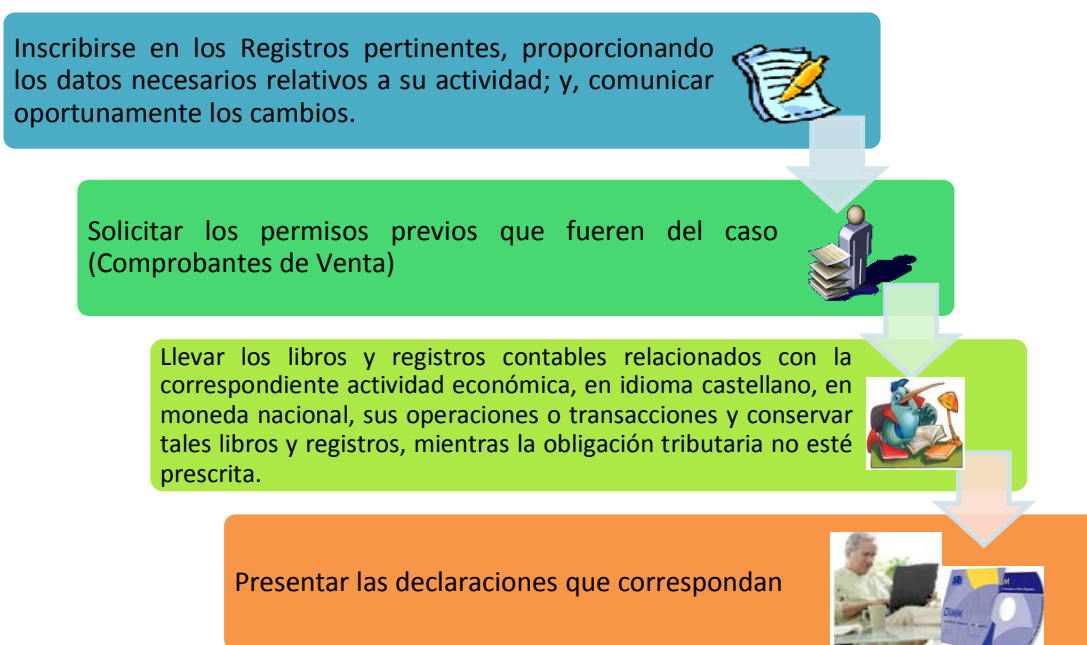
Los cambios en la Normativa Tributaria que han llegado a modificar incluso al Código Tributario y las nuevas resoluciones y circulares que han sido emitidas por parte de la Administración con la finalidad de aclarar, modificar y en otros casos crear leyes, generalmente conllevan a que quienes no se encuentren familiarizados con las mismas o que carezcan de una cultura tributaria terminen

por cumplir sus obligaciones de manera parcial o dejen de cumplirlas; conllevando esto a futuras sanciones.

2.2.4.1 Deberes formales:

Toda persona natural o jurídica que inicie actividades en el Ecuador debe inscribirse en el RUC; se le asignan las respectivas obligaciones en base a su vector fiscal y deberá cumplir con los siguientes deberes formales según el Art.96 del Código Tributario:

- 1) Cuando lo exijan las leyes, ordenanzas, reglamentos o las disposiciones de la respectiva autoridad de la administración tributaria:



- 2) Facilitar a los funcionarios autorizados las inspecciones o verificaciones, tendientes al control o a la determinación del tributo.
- 3) Exhibir a los funcionarios respectivos, las declaraciones, informes, libros y documentos relacionados con los hechos generadores de obligaciones tributarias y formular las aclaraciones que les fueren solicitadas.
- 4) Concurrir a las oficinas de la administración tributaria, cuando su presencia sea requerida por autoridad competente.

Con el fin tener un mejor entendimiento del mercado en el Anexo 5 se adjunta un artículo publicado el 25 de marzo del 2012 por Diario EL COMERCIO en su sección negocios, bajo el título: “Contribuyentes prefieren contratar alguien - impuestos SRI”; en el cual se describen experiencias de demandantes y oferentes mientras esperan ser atendidos en la Agencia Páez del SRI.

2.2.5 ANÁLISIS DE LA DEMANDA ACTUAL

Para realizar el estudio de la demanda actual, se tomará como clientes o consumidores a la población del segmento de mercado al cual está enfocado el proyecto, conformado por 42.397 contribuyentes en la ciudad de Quito, posibles omisos en cumplimiento de obligaciones que requerían de asesoría; de acuerdo con los resultados de las encuestas realizadas en el estudio de mercado (pregunta N° 4), se determinó un porcentaje del 58,94%.

Por lo tanto se define la demanda potencial, tomando en consideración dos variables:

- a) La cantidad de población que tiene propensión de ser omiso, y
- b) El nivel de contribuyentes que no cumplen a tiempo con sus obligaciones y que requerían nuestros servicios.

Demanda = Población * % de contribuyentes que no cumplen a tiempo.

Sobre esta base, la demanda actual queda definida de la siguiente manera:

$$D_p = P * t_e\%$$

D_p: Demanda potencial mensual

P: Población

t_e %: Tendencia de incumplimiento.

$$Dp = (42.397) * (58.84\%)$$

$$Dp = 24.946,39$$

$$Dp = 24.946$$

2.2.6 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Para proyectar la demanda se tomará como base los datos obtenidos de nuevas inscripciones de RUC en el cantón Quito por año, por considerarse que muchas de las personas que se inscriben desconocen sus obligaciones fiscales, no saben como cumplirlas o como llevar un control adecuado de la información que se debe presentar, por lo que tienen una propensión mayor a ser omisos.

TABLA 10: Inscripciones en RUC por año

Detalle de Contribuyentes Inscritos en RUC					
ACTIVOS EN - QUITO	Inscripcion: 2007	Inscripcion: 2008	Inscripcion: 2009	Inscripcion: 2010	Inscripcion: 2011
Inscripciones	18.867	28.643	31.708	40.166	37.546

Gráfico 3: Contribuyentes inscritos en RUC por año



Para realizar la proyección de la demanda mediante la aplicación del método de mínimos cuadrados se tomo los datos de Inscripciones nuevas en el cantón Quito.

A continuación se presenta la proyección del crecimiento poblacional para los 5 próximos años en la ciudad de Quito, utilizando el método de mínimos cuadrados.¹⁹

TABLA 11: Cálculo para proyectar la demanda

AÑO	X	DEMANDA	XY	X ²	Y ²
2007	-2	18.867	-37.734,00	4	355.963.689,00
2008	-1	28.643	-28.643,00	1	820.421.449,00
2009	0	31.708	0,00	0	1.005.397.264,00
2010	1	40.166	40.166,00	1	1.613.307.556,00
2011	2	37.546	75.092,00	4	1.409.702.116,00
Σ	0	156.930,00	48.881,00	10	5.204.792.074,00
MEDIAS	0	31.386,00	9.776,20	2	1.040.958.414,80

$$b = \frac{5 * (48881) - (0) * (156.930)}{5 * (10) - (0) ^2} \quad a = (156.930/5) - (4.888,10 * (0/5))$$

$$b = \frac{244.405}{50} \quad b = 4888,1 \quad a = 31386$$

$$y'x = a + bx$$

$$y' = 31.386 + 4.888,10 (3)$$

$$y' = 46.050$$

DEMANDA PROYECTADA

AÑOS	DEMANDA
2012	46.050
2013	50.938
2014	55.827
2015	60.715
2016	65.603

Coefficiente de Correlación:

Sirve para medir el grado de confidencialidad del método utilizado, su fórmula es:

$$R = \frac{m_{11}}{\sqrt{s_1 s_2}}$$

En la que:

m₁₁= covarianza

¹⁹ SAPAG CHAIN Nassir, Preparación y Evaluación de proyectos cuarta edición, McGraw-Hill/ Interamericana de Chile Ltda., "mínimos cuadrados"

S1 = varianza de la primera variable

S2 = varianza de la segunda variable

$$m_{11} = 9.776,20 - (31.386 * 0) \quad m_{11} = 9.776,20$$

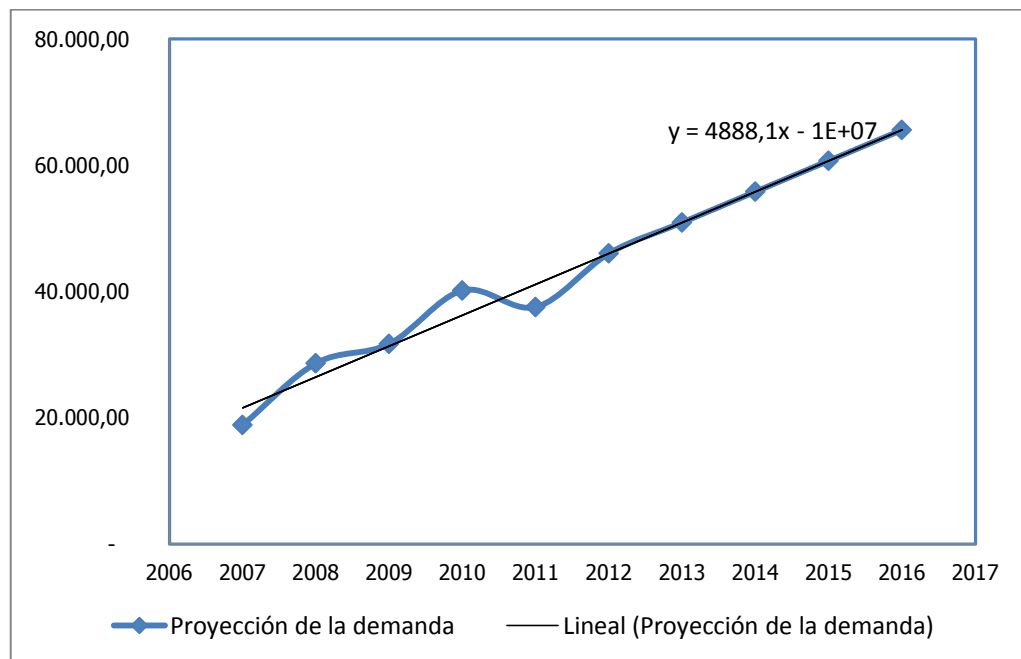
$$s_1 = 2 - (0^2) \quad s_1 = 2$$

$$s_2 = 1.040.958.414,80 - (31.386^2) \quad s_2 = 55.877.418,8$$

$$R = \frac{9.776,20}{\sqrt{2 * 55.877.418,80}} = 0.9247$$

El coeficiente de correlación, obtenido de 0,9247, indica el grado en el que se relacionan las variables (tiempo y demanda), el mismo que es aceptable por la cercanía a uno ($r = 1$); por lo tanto existe un 92,47% de confianza en los datos y en el mismo porcentaje la variación de la demanda de cada año dependerá fuertemente del aumento de la población que se de en la ciudad de Quito.

GRÁFICO 7: Proyección de la Demanda



2.3 ESTUDIO DE LA OFERTA

2.3.1 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

La información que se pretende obtener permitirá establecer la cantidad de oferta existente para servicios de consultoría contable, tributaria y legal en la ciudad de Quito.

La información que se considerará como relevante para el presente proyecto es aquella que permita conocer: servicios ofertados, precios, estrategias promocionales, personal e infraestructura para así determinar cuales son las oportunidades que se tiene para sobresalir y diferenciarse en el mercado existente.

2.3.2 MAPEO DE SERVICIOS

Con la finalidad de determinar la oferta presente en el mercado se detalla las empresas que se dedican a actividades de asesoramiento y consultoría en la ciudad de Quito, información tomada desde la página web de la Superintendencia de Compañías.

En base a la información obtenida se puede determinar que actualmente existe una oferta en servicios de asesoría y consultoría de 284 personas jurídicas.

TABLA 12: Listado de empresas y personas con actividad de consultoría

Nº	Nombre	Nº	Nombre
1	ABADHEL CIA. LTDA.	143	GUEVARA VEGA JOHNNY BISMARCK
2	ACEVEDO Y ASOCIADOS C.L.	144	HANSEN HOLM Y CO C LTDA
3	ACOSTA VASQUEZ MARCO DIEGO	145	HERRERA ROSALES JORGE OSWALDO
4	ADICO AUDITORES Y CONTADORES	146	RUIZ VEGA CEVALLOS ENTERPRISE & ASOCIADOS
5	ADRIANO SANCHEZ FREDDY RODRIGO	147	RUIVECSA CIA. LTDA.
6	ADVISORY & CONSULTING AUDITORES CIA. LTDA.	148	HURTADO VILLACRESES MIGUEL FREDDY
7	AENA, AUDITORES Y CONSULTORES CIA. LTDA.	149	IDROVO AGUIRRE MARITZA GIOKONDA
8	AGUIRRE & ASOCIADOS CIA. LTDA.	150	IFS INTEGRAL FINANCIAL SOLUTIONS CIA. LTDA.
9	AGUIRRE PROAÑO XAVIER GASPAS	151	ILLENGI CIA. LTDA.
10	AIMACAÑA ALAJO OSCAR GEOVANNY	152	INTRIAGO QUINTERO GALO JACINTO
11	ALBA PASTILLO SEGUNDO FROILAN	153	IVAN IGLESIAS & ASOCIADOS CIA. LTDA.
12	ALBUJA CENTENO VICTOR JULIO	154	JACOME MORA MANUEL ERNESTO
13	ALIRO MORALES & ASOCIADOS CONTADORES PUBLICOS- AUDITORES-CONSULTORES CIA. LTDA.	155	JACOME FONSECA JORGE ENRIQUE
14	ALMEIDA & ASOCIADOS AUDITORES Y ASESORES C. LTDA.	156	J. PATRICIO LINCANGO CONSULAUDITORES CIA. LTDA.
15	ALMEIDA MARIN ERNESTO RAMIRO	157	JORGE ZAPATA LARA JEZL CONTADORES Y AUDITORES CIA. LTDA.
16	ALMEIDA VASQUEZ HERLINDA DEL PILAR	158	JIMENEZ FABARA HECTOR GIRARDOTH
17	ALVAREZ AGUIRRE FABIAN HUMBERTO	159	JARAMILLO BOURGEAT PATRICIO JOSE
18	ALVAREZ MOLINA PAUL ALEJANDRO	160	LAGUNA ROMO MARGEORY ESPERANZA
19	ANDRADE GARCIA JOSE ANTONIO	161	LATORRE JIMENEZ HUMBERTO
20	ANDRADE GUAYASAMIN CIA LTDA	162	LEMA NAVARRETE MARCIA PAULINA
21	ANDRADE PUGA NAPOLEON RAMIRO	163	LEORO NARVAEZ CARLOS JULIO
22	APOYO INTERNACIONAL GORDILLO ENDARA & ASOCIADOS CIA. LTDA.	164	LITUMA DELGADO WALTER ARMANDO
23	ARBITROS PERITOS AUDITORES S.A. ARPAUSA	165	MALDONADO ACOSTA ESTRELLA AUDITORES CONSULTORES CIA. LTDA.
24	ARGUELLO VALDIVIEZO JOSE ALFREDO	166	LOPEZ MERINO SILVIA MARCELA
25	ARIAS VILLAGOMEZ LUIS FERNANDO	167	LOVATO TERAN TANIA SOLEDAD
26	ARICO CAZAR REMIGIO FABIAN	168	LUJAN JIMENEZ ADRIANA PATRICIA
27	ARMAS DE LA BASTIDA CELSO PATRICIO	169	LOPEZ ANDRADE MONICA LUCIA
28	ARTEAGA BUTTRON GONZALO MIGUEL	170	MALDONADO AVILA JENNY MARITZA
29	ASESORES ASOCIADOS EQUITYCORP CIA. LTDA.	171	MALDONADO CAMPAÑA BEATRIZ MERCEDES
30	ASESORES TRIBUTARIOS LEGALES ASTRILEG CIA. LTDA.	172	MALDONADO MORALES LUIS SANTIAGO
31	ASESORES TRIBUTARIOS LEGALES CONTABLES	173	MELO-BERMEO Y ASOCIADOS AUDITORES EXTERNOS CIA. LTDA.
32	ATRILCO CIA. LTDA	174	SERVICIOS INTEGRADOS DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA INTERCAUSER CIA. LTDA.
33	ASSURANCE & SERVICES AUDITORES CIA. LTDA.	175	MONCAYO DONOSO KATTYA MIREYA
34	ATIG AUDITORES Y ASESORES CIA. LTDA.	176	MALDONADO SILVA CESAR ENRIQUE
35	ATTEST AUDITORES & ASOCIADOS CIA. LTDA	177	MICELLE CIA. LTDA.
36	AUDIASSURANCE CIA. LTDA.	178	MOLINA YEPEZ EDISON MARCELO
37	AUDICOMEX AUDITORIA, COMERCIO, EXPORTACION E IMPORTACION CIA. LTDA.	179	MBA MANAGEMENT & BUSINESS ADVISORY CIA. LTDA.
38	AUDISUPPORT CIA. LTDA.	180	MONTALUISA VIVAS WILMA DEL ROSARIO
39	AUDITING SUPPORT CIA. LTDA.	181	MONTALVO MONTALVO FAUSTO LEONARDO
40	AUDITORA EMPRESARIAL MOSQUERA VEGA Y ASOCIADOS CIA. LTDA	182	AUDITORES ASESORES FINANCIEROS Y TRIBUTARIOS
41	AUDITORA VILLAVICENCIO & ASOCIADOS CIA. LTDA	183	ATTESTING GROUP CIA. LTDA.
42	AUDITORES CONSULTORES V.M.R. DEL ECUADOR CIA. LTDA	184	MORALES & ASOCIADOS CIA. LTDA
43	AUDITORES Y ABOGADOS ASOCIADOS	185	MORALES LEON LUCIA CRISTINA
44	LAWCONTROLLERS CIA. LTDA	186	BATALLAS & BATALLAS AUDITORES Y ASESORES CIA. LTDA.
	AUDITORIA Y GESTION LEGAL, CATELEG CIA. LTDA		MORGAN INTERNACIONAL AUDITORES CIA. LTDA.
			NARANJO ARCOS MARCO ANTONIO

45	AUDITORY & ACCOUNTS S.A. ADACOUNTS	187	NARANJO NARANJO JOSE ALBERTO
46	AUDITRICONT CIA. LTDA.	188	NARANJO VILLAVICENCIO MARIO RUBEN
47	AUDITSOLUTIONS SOLUCIONES DE AUDITORIA INTEGRAL CIA. LTDA.	189	AUDITSOLVER AUDITORES Y CONTADORES CIA. LTDA.
48	AUREA CO CPA S CIA LTDA	190	NOBOA REINOSO MONICA DEL ROCIO
49	NICOLALDE JARAMILLO MARTHA PATRICIA	191	NUÑEZ MAYORGA LEONELA DEL ROCIO
50	AVILA FALCONI FRANKLIN EDUARDO VICENTE	192	NUÑEZ SERRANO Y ASOCIADOS C.L.
51	AVILA ZUMARRAGA WILDER GILBERTO	193	OCAMPO COSTA DANIEL EUGENIO
52	AVILES JURADO MARCO EFRAIN	194	OLEAS FIALLOS FRANKLIN WLADIMIR
53	AYALA CASTRO CARLOS JAVIER	195	ORBE GUERRERO LUIS FABIAN
54	BAKER TILLY ECUADOR CIA. LTDA.	196	ORTEGA PROAÑO PATRICIO FERNANDO
55	BALSECA LEMA NALDA ELISA	197	PACHECO TORRES VICTOR ORLANDO
56	BARRERA LARCO MARCO VINICIO	198	PACHECO VILLARREAL ANDY WILLIAMS
57	BASANTES LEMUS CARLOS OSWALDO	199	PAEZ, FLORENCIA & CO CIA. LTDA.
58	MORALES PILATAXI WILLIAM LIBARDI	200	PEREDES ANDRANGO JUAN CARLOS
59	BATALLAS PEREZ WASHINGTON GUALBERTO	201	PEREDES SANTOS & ASOCIADOS CIA. LTDA.
60	BOGBUSINESS CONSULTING GROUP DEL ECUADOR CIA. LTDA.	202	PARTNER AUDITING AUDITORES INTERNACIONAL CIA. LTDA.
61	BDO ECUADOR CIA. LTDA.	203	PARRA GUERRA FREDDY PATRICIO
62	BELTRAN BENALCAZAR DELIA	204	PARTNERDEALINGS CIA. LTDA.
63	BERMUDEZ & ASOCIADOS CIA. LTDA.	205	PATÍÑO GALARRAGA MARIA DE LOURDES
64	BONILLA JATIVA RUTH ALICIA	206	PAZMIÑO ORTIZ CARLOS WILLIAMS
65	BRITO RAMOS JUAN CARLOS	207	PERUGACHI ARIAS SORAYA DEL ROCIO
66	CACERES SANCHEZ RODRIGO EDMUNDO	208	PHAROSAUDITORES EXTERNOS CIA. LTDA.
67	CALDERON CALDERON DANILO IVAN	209	PORTERO GAVILANES GILBERTO WASHINGTON
68	CALDERON GUAMBO ALEX VINICIO	210	RIVERA RON RINA MARITZA
69	CAMINO ALVAREZ JAIME MARCELO	211	PROAÑO VALLEJO BERTHA ALICIA
70	CAÑAS ORTIZ DIEGO FERNANDO	212	PROAUDIT CIA. LTDA.
71	CANO RODAO PAOLA MARIA	213	PROVERBILUS, ASESORES GERENCIALES CIA. LTDA.
72	CARVAJAL ACEVEDO MARIO FABIAN	214	PUENTE JARA CARMEN CECILIA
73	CASTRO MORA ASOCIADOS CIA. LTDA.	215	RAMON MOYA GRACE ELISA
74	CEVALLOS JIMENEZ RODRIGO JAVIER	216	RECALDE HERDOIZA JUAN CARLOS
75	CHANGO BAUTISTA FLOR ADELATDA	217	REINA FLORES ROCIO MAGDALENA
76	CHAVEZ, GRANADOS, MANCHENO, REGALADO, AUDIFINS CIA. LTDA.	218	SANTAMARIA & ASOCIADOS AUDITORES INDEPENDIENTES CIA. LTDA.
77	CIMAUDITORES CIA. LTDA.	219	REYES GALLO ELIZABETH JACKELINE
78	COLLAGUAZO PILLAJO MARIA TERESA	220	RIVADENEIRA GAMAZO VICTOR HUGO
79	COMPANIA DE SERVICIO DE AUDITORIA OUTCONTROL CIA. LTDA.	221	PRICEWATERHOUSECOOPERS DEL ECUADOR CIA. LTDA.
80	COMPANIA ECUATORIANA DE CAPACITACION, AUDITORIA Y ASESORIA CEDCAYA CIA. LTDA.	222	CONAUDIN, CONTABILIDAD Y AUDITORIA INTEGRAL CIA. LTDA.
81	RODRIGUEZ CALVACHE TATIANA ESMERALDA	223	RODRIGUEZ BOMBON LUIS ALFONSO
82	CONSULTORA FAUSTO AVILA ASOCIADOS CIA. LTDA.	224	RODRIGUEZ CRUZ ERNESTO LEONARDO
83	CONSULTORA GABELA C. LTDA.	225	ROJAS GONZALEZ TANYA LORENA
84	CONSULTORA JIMENEZ ESPINOSA CIA. LTDA.	226	ROJAS LOPEZ MARIANO ROBERTO
85	CONSULTORES NARANJO HOLGUIN CIA. LTDA.	227	ROMERO PAZMIÑO CESAR RODOLFO
86	CONTAPREX CIA. LTDA. (PROFESIONALES CONTABLES & AUDITORES EXTERNOS)	228	ROSETO CARRERA & ASOCIADOS COMPANIA LIMITADA
87	CORREA BEDOYA CARLOS ALBERTO	229	RUALES ACOSTA VALERIA ZULEMA
88	CORTEZ KING MARIO PATRICIO	230	RUJZ ARMAS JOSE FRANCISCO
89	CRUZ PUENTE XAVIER ERNESTO	231	HIDROVO PORTILLA ALONSO ESAU
90	CRUZ SORIA ROLF FABIAN	232	RUSSELL BEDFORD ECUADOR S.A.
91	DELGADO BOLANOS & ASOCIADOS-AUDITORES CIA. LTDA.	233	WOLFXCAAT S.A. FINANCIAL MANAGEMENT & TAX CONSULTING

92	DELOITTE & TOUCHE ECUADOR CIA. LTDA.	234	SALAZAR SORIA MARLON GIOVANNY
93	DENDRITOL S.A.	235	SALVADOR SALVADOR JOSE EFRAIN EDGAR
94	DIAZ SALAZAR RITA TERESITA	236	SANCHEZ & SANCHEZ CONSULTORES CIA. LTDA.
95	DOMINGUEZ DOMINGUEZ EDUARDO ENRIQUE	237	SANCHEZ BORJA ANGEL JAVIER
96	DR. ELADIO GALARZA TORRES, AUDITORES Y CONSULTORES ASOCIADOS EGATOL CIA. LTDA.	238	SANCHEZ ORBE AUDITORES INDEPENDIENTES CIA LTDA
97	DUQUE MORENO EDISON JOSIAS	239	SANCHEZ MOSQUERA ANIBAL RODRIGO
98	DUQUE PARRALES SERGIO ANTONIO	240	SANDOVAL TERAN JAVIER ALBERTO
99	DURANGO VELA RAQUEL MARIA DE LOURDES	241	SANDOVAL VACA VICENTE IVAN
100	EGAS DAZA Y ASOCIADOS C LTDA	242	REYES AGUIRRE GONZALO ANTONIL
101	EGAS VELASQUEZ PABLO MARCELO	243	SANTAMARIA VILLACIS JAIME RODRIGO
102	ENRIQUEZ GUERRA GANDY VINICIO	244	SANTANDER SIMBAÑA LUIS ALFREDO
103	ERNST & YOUNG ECUADOR E&Y CIA. LTDA. ESPECIALISTAS EN CONSULTORIA, AUDITORIA Y TRIBUTACION ESCAYT CIA. LTDA.	245	SBV AUDITORES ASOCIADOS CIA. LTDA
104	ESPIN PAREDES VICTOR MANUEL	246	SERVICIOS DE AUDITORIA EXTERNA SAEX CIA. LTDA.
105	ESPINOSA ALBAN CARLOS RENE	247	SIMBAÑA SALINAS RICAR JOBANNY
106	ESTRELLA BOSMEDIANO RICHARD ANDRES	248	MARTINEZ CHAVEZ Y ASOCIADOS CIA. LTDA.
107	ESTRELLA SILVA LUIS IDRIAN	249	SIGNEXTERNAL AUDITORS CIA. LTDA.
108	ESTUDIO SUPERIOR DE TECNICA CONTABLE	250	SIMBAÑA BAZAN PEDRO HUMBERTO
109	E.S.U.T.E.C.O. C LTDA	251	SERVICIOS DE AUDITORIA Y CONTROLES OPERATIVOS CIA LTDA SAYCO
110	FELIX MONTALVO & ASOCIADOS FELMON CIA. LTDA	252	SOLNOPRO SOLUCIONES NO PROBLEMAS S.A.
111	FIGUEROA CARPIO JORGE EDUARDO	253	SORIA TEJADA FELIX EDUARDO
112	FIGUEROA PAGUAY JESSICA ARACELY	254	SOSA OLALLA CECILIA MARGOTH
113	FLORES TOBAR JUAN CARLOS	255	SUAREZ CARVAJAL NELSON OSWALDO
114	FPSAUDYTORS & ASOCIADOS CIA. LTDA.	256	TAMAYO GUZMAN BYRON IVAN
115	FRANCO MOLINA NATALIA MARGARITA	257	TAMAYO LOPEZ SANDRA ELIZABETH
116	FREILE ARAGON CARLOS PATRICIO	258	TANQUINO FONSECA ELVIA PATRICIA
117	FREIRE HIDALGO AUDITORES S.A.	259	TAXGOLD AUDITORES CIA. LTDA.
118	FUENMAYOR MARIN RAUL ARTURO	260	TEMAUDITORES CIA. LTDA.
119	FUTUREFOCUS CONSULTING CIA. LTDA.	261	TOAPANTA GALLARDO JAIME MARCELO
120	GABELA MOYA EFRAIN FERNANDO	262	TORRES ZALDUMBIDE JANETH DEL CONSUELO
121	GAIBOR AGUILAR PATRICIO ELIZALDE	263	UHY AUDIT & ADVISORY SERVICES CIA. LTDA.
122	GALARZA DONOSO JAIME RENE	264	ULLOA ARROBA MARIA DEL CARMEN
123	GALINDO CAJIAO SILVIA CECILIA DEL CONSUELO	265	UYANA TUPIZA FREDDY EDUARDO
124	GALVEZ BEDON MARIANA ALEXANDRA	266	VALENCIA CADENA MARCO DANIEL
125	GANZBED AUDITORES S.A.	267	VALENZUELA SANTILLAN CHRISTIAN MARCELO
126	GANZINO VARGAS FRANCISCO GABRIEL	268	VALLEJO BEDOYA GUSTAVO HENRY
127	GARCIA ESPINOSA JACKELINE LUCIA	269	VEGA DAVALOS JIMMY PATRICIO
128	GOMEZ CASTRO RUBEN ARMANDO	270	VELASCO BORJA JORGE HUMBERTO
129	GOMEZ NICOLALDE MAYRA ELIZABETH	271	VILLACRES FONSECA MARTHA BEATRIZ
130	GONGORA ESCOBAR HERNAN OSWALDO	272	VILLAGOMEZ CABEZAS CATY KAREN
131	GONZALEZ TORRES KRISTIAN VINICIO	273	VILLALBA SORIA JORGE ALBERTO
132	GRADOS TROYA JULIA FILOMENA	274	VILLAMAR ESPIN ANA PATRICIA
133	GRANJA PARRA IVAN MARCELO	275	VILLARREAL ZHUNIO EDWIN DANILO
134	GRANT THORNTON DBRAG ECUADOR CIA. LTDA.	276	VS&P AUDITUM S.A.
135	GRUPO CORPORATIVO DE ASESORES Y AUDITORES	277	WILLI BAMBERGER & ASOCIADOS CIA. LTDA.
136	GUALOTUÑA ASIMBAYA FLAVIO WILFRIDO	278	WILSON & WILSON CIA. LTDA.
137	GUERRA AYALA EDGAR WASHINGTON	279	SALAS RODRIGUEZ GABRIELA GEOVANNINA
138	GUERRA CARRERA CESAR ANDRES	280	ZAPATA LARA JORGE EDUARDO
139	GUERRA HERRERA LEONARDO FERNANDO	281	ZUÑIGA ECHEVERRIA GENNY PATRICIA
140	GUERRA JAYA PABLO ANDRES	282	ZURITA ALVAREZ SILVIA ELENA
141	GUERRA Y ASOCIADOS COMPANIA LIMITADA	283	ZURITA UTRERAS JAIME HERNAN
142	GUERRAUDIT CONSULTORES CIA. LTDA.	284	ZURITA ZURITA CESAR HOMERO

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado: Autora

2.3.3 Productos Similares



Deloitte en Ecuador

Dirección: Av. Amazonas N35-17 Y Juan Pablo Sanz, Ed. Xerox

En Ecuador se estableció desde 1966, con oficinas en Quito y Guayaquil, un grupo gerencial formado por más de 350 profesionales, afirman que: su servicio se basa en la experiencia de escuchar a sus clientes, comprender sus necesidades y ofrecerles soluciones reales y oportunas; liderando las prácticas de Auditoría, Enterprise Risk Services y Soluciones Gerenciales.

El portafolio de clientes asciende a más de 500 empresas, incluyendo multinacionales así como empresas locales de rápido crecimiento.

Servicios que ofrece
Ramas del derecho:
• Derecho Tributario
• Derecho Societario
• Derecho Contractual Civil y Comercial
• Propiedad Intelectual
• Precios de Transferencia
• Derecho Aduanero
• Derecho Laboral
• Derecho Migratorio
• Mediación y Arbitraje
Apoyo en información financiera
• Auditoría de estados financieros
• Revisión de los estados financieros
• Due diligence
• Consultoría contable
• IFRS
• Consultoría en control interno sobre reporte financiero contable
• Auditoría interna
Líneas de servicios:
• Administración Contable
• Cumplimiento de Obligaciones Tributarias
• Administración de Tesorería
• Administración de Nómina
• Trabajos Especiales
• Control Contable y Tributario de Expatriados

Pérez Bustamante & Ponce cuenta con un Departamento de Litigios que se encarga de la representación y patrocinio de sus clientes, en acciones ante juzgados y cortes en procesos arbitrales administrados e independientes en tribunales con sede en Ecuador o en el exterior.

El Departamento de Litigios coordina con la Unidad Tributaria y el Departamento de Propiedad Intelectual, las controversias, cuando éstas requieren el trabajo conjunto por lo especializado o complicado del tema.

En el trámite de los procesos, Pérez Bustamante & Ponce privilegia el interés del cliente. Antes de plantear o contestar una demanda, se analiza con el cliente las ventajas y desventajas del litigio; se explora las posibilidades de transacción; los costos del litigio, las alternativas procesales y las posibilidades de éxito.

De acuerdo con la política general de la Firma, los honorarios se pactan antes de iniciar el patrocinio de la causa. Dependiendo del interés del cliente y de la naturaleza del litigio, se establecen honorarios por caso o por tiempo, excepcionalmente se puede convenir con el cliente que una parte de los honorarios dependa del éxito del juicio.

Asesoramiento en:
• Determinación anual del Impuesto a la Renta.
• Revisión de las declaraciones mensuales de Impuesto al Valor Agregado IVA Impuesto a los Consumos Especiales (ICE), Impuesto a la Renta.
• Revisión de los anexos a los informes de cumplimiento de obligaciones tributarias, anexos de IVA y de retenciones de Impuesto a la Renta.
• Verificación evaluación el cumplimiento de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes, según la legislación tributaria ecuatoriana, resoluciones de carácter general obligatorio y circulares expedidas por el Servicio de Rentas Internas (SRI), así como cualquier otra normativa legal que deba ser observada.
• Cumplimiento de obligaciones tributarias de personas naturales nacionales y extranjeras
• Asesoramiento a personas naturales independientes y funcionarios nacionales y extranjeros en el cumplimiento de las normas y requerimientos tributarios así como en la aplicación de alternativas a partir de leyes y procedimientos tributarios para la optimización de su carga fiscal.
Planificación legal tributaria
Asesoramos a nuestros clientes en la planificación de su gestión tributaria, incluye la

generación de alternativas para la optimización de costos fiscales a partir de las leyes y procedimientos tributarios aplicables.
<u>Revisión legal tributaria - Due Diligence</u>
Determinar contingencias tributarias, de acuerdo a los requerimientos de nuestro cliente, en la adquisición de empresas o líneas de negocios.
<u>Patrocinio en peticiones rutinarias</u>
Elaboración de peticiones ante las autoridades tributarias, tales como pagos indebidos, pagos en exceso, etc.
Preparación y presentación de respuestas a la autoridad, por notificaciones de sanción, clausura, requerimientos de omisos
<u>Apoyo en inspecciones</u>
<ul style="list-style-type: none"> • Asesoría legal-tributaria-financiera en inspecciones que realice la autoridad tributaria a nuestros clientes. • Apoyo en la preparación de documentación de sustento durante inspecciones.
<u>Asesoría integral permanente y capacitación</u>
Abarca asuntos contables, comerciales, laborales, societarios, aduaneros y tributarios, absolviendo dudas y atendiendo requerimientos de información, con el propósito de eliminar o disminuir contingencias tributarias y posibles sanciones económicas, así como asegurar la correcta aplicación de políticas y procesos empresariales.
Capacitación se realiza cursos en materia impositiva y aduanera de acuerdo a las necesidades específicas de cada cliente.
<u>Boletín Tributario</u>
Cada vez que la autoridad expide una norma o circulares que afecten o puedan afectar al contribuyente, se envía a sus clientes un boletín en el que se comenta la nueva disposición legal.



Tributum

Dirección: Av. de los Shyris N34-40 y República de El Salvador, piso 10, oficina 1002

Fundada por un grupo multidisciplinario de profesionales expertos en consultoría legal, tributaria, financiera, contable y en precios de transferencia, que presta sus servicios a clientes en Ecuador y el extranjero, mediante sus oficinas en Quito y Guayaquil.

Entre sus servicios ofrece la identificación de eventuales contingentes generados por la inadecuada interpretación o aplicación de la normativa legal, tributaria y contable, optimizar la carga impositiva y el flujo de caja como resultado de la misma.

Servicios:
Asesoría permanente
Patrocinio
Planificación tributaria
Diagnóstico tributario
Precios de transferencia
Administración de Impuestos
Seminarios de Capacitación



Estrella & Apolo Consultores

Dirección: Veintimilla 878 y Av. Amazonas Edif. Amazonas Vega. Of. 307

Consultoría Tributaria Legal

El aspecto tributario y legal en general, está sujeto a constantes y muy variados cambios en el Ecuador.

Asesoría en:
<ul style="list-style-type: none"> • Información permanente sobre cambios en la legislación tributaria, laboral, societaria, de seguridad social, y otros temas de actualidad.
<ul style="list-style-type: none"> • Planificación Fiscal (Tributaria).
<ul style="list-style-type: none"> • Preparación, revisión y/o instrucción de elaboración de las declaraciones de impuesto a la renta (para personas naturales y jurídicas), impuesto al valor agregado, retenciones en la fuente de impuesto a la renta e I.V.A., entre otras.
<ul style="list-style-type: none"> • Preparación, revisión y/o instrucción de elaboración de formularios y declaraciones de impuestos y contribuciones al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, Municipios, Superintendencia de Compañías y demás organismos de control.
<ul style="list-style-type: none"> • Revisiones tributarias “preventivas” de los estados financieros, con el fin de detectar y determinar las contingencias a que se hallan expuestos y asesorar respecto a su solución.
<ul style="list-style-type: none"> • Auditoría Societaria, con el fin de que sus documentos societarios estén adecuados a las normativas legales.
<ul style="list-style-type: none"> • Servicio de consultas permanente.
<ul style="list-style-type: none"> • Auditoría se emite una carta con recomendaciones y sugerencias para mejorar los sistemas de control interno, emisión de reportes, contabilidad, costos, aspectos tributarios y en general información gerencial.

Inicia sus actividades en junio de 1996 bajo el enfoque de generar valor comercial y soluciones oportunas a las necesidades y requerimientos empresariales de sus clientes, poniendo a su disposición quine años de experiencia brindando asesoría integral e innovadora con bases de excelencia y generación de valor agregado.

Tributario contable:
Revisión Fiscal
Tax Organizer – software
Consultoría Tributaria
Legal Tributario
Consultoría Legal Tributaria -. Absolución, planificación y asesoría.
Procuración judicial - en procedimientos administrativos y procesos contenciosos tributarios (judiciales)
Due Diligence - Análisis legal, contable y tributario de la compañía
Precios de Transferencia: Bajo el principio de plena competencia. Para lo cual se requiere realizar un estudio económico, amparado en bases de datos y comparables técnicas internacionales, con un análisis profundo de activos, funciones y riesgos.
Elaboración de informes integrales
Defensa técnica a glosas
Revisión de Estudios
Informes para control interno
Validación de informes
Consultoría Precios Transferencia
Recursos humanos
Asesoría en Gestión Humana
Evaluación del Potencial Humano
Gestión por Competencias
Selección de Ejecutivos
Finanzas corporativas
Estructuración y financiamiento
Valoración, fusiones y adquisiciones
Análisis y planificación financiera
Productos complementarios

2.3.4 PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Para poder proyectar la oferta es necesario recurrir a la información proporcionada por el SRI con respecto a nuevas inscripciones de personas naturales y jurídicas con actividad de contabilidad en los últimos cinco años.

TABLA 13: Oferta

Detalle de Contribuyentes Inscritos en RUC					
ACTIVOS EN - QUITO	Inscripcion: 2007	Inscripcion: 2008	Inscripcion: 2009	Inscripcion: 2010	Inscripcion: 2011
Inscripciones	4.717	8.593	11.098	16.066	16.896

Elaborado por: Autora

2.4 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA

Para determinar la demanda insatisfecha de un bien o servicio se parte de la comparación de los datos obtenidos, tanto de la oferta como de la demanda actual. De este análisis se pretende establecer la existencia de una brecha desatendida que permitirá constatar el mercado potencial del presente proyecto.

$$DI = \text{demanda} - \text{Oferta}$$

$$\text{Demanda potencial insatisfecha} = 37.546 - 16.896$$

$$\text{Demanda potencial insatisfecha} = 20.650$$

En base a los resultados obtenidos se puede determinar que si existe un mercado potencial, principalmente generado por nuevas inscripciones en el RUC, por los cambios en la Normativa tributario y por los cambios en la manera de presentar declaraciones, información y nuevas exigencias determinadas por la Administración Tributaria.

2.4.1 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA

A continuación se procede a proyectar la demanda insatisfecha por año, lo que permitirá analizar su comportamiento en el mercado objeto de estudio:

TABLA 14: Proyección de la Demanda Insatisfecha

Años	Demanda	Oferta	Demanda Insatisfecha
2011	37.546	16.896	20.650
2012	46.005	21.023	24.982
2013	50.938	24.206	26.732
2014	55.827	27.390	28.437
2015	60.715	30.573	30.142
2016	65.603	33.756	31.847

Elaboración: Autora

2.5 CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO

La meta que persigue el presente proyecto tiene parte de carácter social y particular; social en el sentido de ir de acuerdo a la propuesta del Servicio de Rentas Internas en la búsqueda de generar cultura tributaria en el país, considerando que la recaudación de ingreso por impuestos es importante porque beneficia a todo un país mediante la respectiva asignación presupuestaria.

En congruencia con la prestación de un servicio integral que proteja a su vez los intereses de sus clientes, basado en nuestro compromiso de eficiencia, en un conocimiento especializado de nuestro capital humano y principalmente mediante la aplicación de principios éticos, profesionales aunados al respeto hacia las personas e instituciones.

2.5.1 PUNTOS CLAVE DEL SERVICIO

- Calidad del servicio
- Confidencialidad
- Oportunidad de consecución de resultados
- Aplicación de precios justos
- Confianza y respeto mutuo

- La infraestructura y el ambiente; contarán con: colores y acabados adecuados, luz específica, aromas especiales y música de relajación; se emplearán herramientas de merchandising.

2.6. PORTAFOLIO DE SERVICIOS

Mediante la teoría de MCCARTHY de las “cuatro pes” producto, precio, plaza y promoción; se procede a definir el portafolio de servicios.

2.6.1 Productos

Asesoría y elaboración de declaraciones y anexos

- Determinación anual del Impuesto a la Renta, conciliación tributaria
- Revisión de las declaraciones mensuales de Impuesto al Valor Agregado IVA Impuesto a los Consumos Especiales (ICE), Impuesto a la Renta.
- Revisión de los anexos a los informes de cumplimiento de obligaciones tributarias, anexos de IVA y de retenciones de Impuesto a la Renta.
- Seguimiento para cumplimiento de obligaciones tributarias

Planificación legal tributaria

Generación de alternativas para la optimización de costos fiscales a partir de las leyes y procedimientos tributarios aplicables.

Asesoría y administración contable

Patrocinio en peticiones

Preparación y presentación de respuestas a la autoridad, por:

- Elaboración de peticiones para pagos indebidos, pagos en exceso,
- Preparación de respuestas por notificaciones de sanción, clausura o requerimientos de omisos

Asesoría en inspecciones y actas de determinación tributaria

- Asesoría legal-tributaria-contable en inspecciones que realice la autoridad tributaria
- Asesoramiento en la preparación de oficios de respuesta a las determinaciones tributarias y su respectiva documentación de sustento

Asesoría integral permanente y capacitación

La asesoría se brinda al momento de ser requerida por el cliente, abarca asuntos contables, comerciales, laborales, societarios, aduaneros y tributarios, absolviendo dudas y atendiendo requerimientos de información, con el propósito de eliminar o disminuir contingencias tributarias y posibles sanciones económicas, así como asegurar la correcta aplicación de políticas y procesos empresariales.

Capacitación se realiza cursos en materia impositiva y aduanera de acuerdo a las necesidades específicas de cada cliente.

Boletín Tributario Digital

Novedades en cuanto a nuevas normas o circulares que afecten o puedan afectar al contribuyente, que serán enviadas en un resumen mediante un boletín digital semanal.

Otros Servicios

- Apertura, actualizaciones, Suspensión o Cancelación de RUC
- Trámites para solicitar autorizaciones de facturación por internet
- Trámites para traspasos de dominio y exoneraciones de vehículos.

2.6.2 Precio

Según Philip Kotler y Gary Armstrong, el precio es “(en el sentido mas estricto) la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más amplios, el precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio.”²⁰

Establecido los servicios a ofrecer, los precios serán determinados considerando una política de precio justo, es importante definir al precio justo como el precio a pagar por el nivel de satisfacción que se espera recibir, en contraposición con el precio barato, el cual puede estar relacionado con un mal servicio, carente de identidad y valor emocional.

La estimación de precios se la realizará en base al tiempo estimado que se requiere para llevar a cabo cada proceso, en los servicios que corresponden a presentación de información (declaraciones, anexos, revisión de información, elaboración de respuestas a notificaciones entre otros similares)

²⁰ Fundamentos de Marketing, 6ta Edición de Kotler y Armstrong, Prentice Hall, Pág. 353.

Para los servicios que tiene relación a asuntos legales y asesoramiento en materia contable y tributaria se establecer el precio en proporción al ahorro que se proporcionaría a la empresa o a su vez en un porcentaje del valor recuperado.

Los precios varían en base al nivel de transaccionalidad del tipo de información a procesar y considerando los requerimientos específicos de la Administración Tributaria y de cada cliente.

Para el primer caso la estimación se la realiza en base al costo de la mano de obra empleado en el servicio, más los recargos por beneficios sociales estipulados en el código de trabajo; determinados en proporción a un mes. Adicionalmente se considerará una utilidad por transacción de USD. 5, valor igual al precio mínimo de llenado para declaraciones en cero.

TABLA 15: Determinación de precios para declaraciones de personas naturales Obligadas y No obligadas a Llevar contabilidad

Personas naturales no obligadas a Llevar contabilidad

OPERACIÓN	CONCEPTO / CÁLCULO	VALORES	UNIDAD
	Sueldo Básico	292,00	USD.
+	Beneficios Sociales	96,31	USD.
=	Costo	388,31	USD.
/	# de horas al mes	160	hrs.
/	Valor hora	2,43	USD.
= A	Valor minuto	0,04	USD.
	Tiempo ingreso transacción	1,5	min
*	# transacciones	30	doc.
=	Tiempo transaccional	45	min.
+	Preparación declaración máx.	60	min.
= B	Tiempo proceso máximo	105	min.
A*B = C	Valor proceso máximo	4,25	USD.
	Sueldo asesor	330,00	USD.
+	Beneficios Sociales	108,85	USD.
=	Costo	438,85	USD.
/	# de horas al mes	160	hrs.
=	Valor hora	2,74	USD.
+ C	Valor proceso máximo	4,25	USD.
=	Costo total	6,99	USD.
+	Margen de utilidad	5,00	USD.
=	Precio de Venta	11,99	USD.
	Redondeo Precio de Venta	12,00	USD.
*	12% IVA	1,44	USD.
= PVP LLENADO DE FORMULARIO 104 A y 102 A		13,44	USD.

Personas obligadas a Llevar contabilidad

OPERACIÓN	CONCEPTO / CÁLCULO	VALORES	UNIDAD
	Sueldo Básico	292,00	USD.
+	Beneficios Sociales	96,31	USD.
=	Costo	388,31	USD.
/	# de horas al mes	160	hrs.
/	Valor hora	2,43	USD.
= A	Valor minuto	0,04	USD.
	Tiempo ingreso transacción	3	min
*	# transacciones	30	doc.
=	Tiempo transaccional	90	min.
+	Preparación declaración máx.	90	min.
= B	Tiempo proceso máximo	180	min.
A*B = C	Valor proceso máximo	7,28	USD.
	Sueldo asesor	330,00	USD.
+	Beneficios Sociales	108,85	USD.
=	Costo	438,85	USD.
/	# de horas al mes	160	hrs.
=	Valor hora	2,74	USD.
	Costo promedio asesor 2 horas	5,49	
+ C	Valor proceso máximo	7,28	USD.
=	Costo total	12,77	USD.
+	Margen de utilidad	10,00	USD.
=	Precio de Venta	22,77	USD.
	Redondeo Precio de Venta	24,00	USD.
*	12% IVA	2,88	USD.
= PVP LLENADO DE FORMULARIO 104 y 103		26,88	USD.

TABLA 16: Precios para declaraciones por nivel de transacciones.

Detalle de Precios para declaraciones F 104A – 104 – 102 - 102 A				
Desde.....Hasta	Precio	IVA	P.V.P	ATS P.V.P.
0.....5	5,00	0,60	5,60	11,20
6.....30	12,00	1,44	13,44	28,00
31.....60	24,00	2,88	26,88	44,80
61.....90	36,00	4,32	40,32	61,60
91.....120	50,00	6,00	56,00	78,40
121.....200	70,00	8,40	78,40	95,20
201.....300	84,00	10,08	94,08	120,00
301.....400	120,00	14,40	164,40	180,00
401.....500	180,00	21,60	201,60	257,60

Elaboración: Autora

TABLA 17: Precios mínimos por tipo de servicio

Tipo de Servicio	Precio Mínimo
Inscripción RUC Persona Natural	25,00
Inscripción RUC Persona Jurídica	40,00
Actualización RUC Persona Natural	20,00
Actualización RUC Persona Jurídica	40,00
Anulación RUC Persona Natural	20,00
Anulación RUC Persona Jurídica	60,00
Consultas Tributarias - Simples	10,00
Asesoramiento Tributario con asesores	25,00
Tramites por internet – Facturación	15,00
Trámites para traspasos - vehículos	25,00
Trámites para Exoneración - vehículos	120
Patrocinio en peticiones	80,00
Seminario - Capacitación	220,00
Apoyo en inspecciones	350,00
Planificación legal tributaria	700,00
Asistencia y defensa en juicios tributarios	950,00

Elaboración: Autora

2.6.3 Promoción

Según los autores Santiago Carrasco, Claudio Arcos y Mario Calvache, en su Manual de emprendedores señalan que “el cliente no compra un producto para satisfacer una necesidad explícita solamente, sino que además busca satisfacciones para el aspecto afectivo, cultural, social, personal, psicológico”.

Para que cualquier negocio, tenga éxito, es muy importante dar a conocer a los clientes potenciales, las características y cualidades de los productos o servicios que se prestan; para lo cual se ha escogido los siguientes medios de comunicación para promocionar la firma consultora:

- Anuncios que serán publicados en revistas de variedades como el suplemento del diario El Comercio “La Familia”, las condiciones serán las siguientes: cuatro publicaciones al año ½ página:
 - Enero: Anexo de gastos personales, declaraciones de impuestos
 - Febrero: Declaración de Impuesto a la Renta personas Naturales y sociedades
 - Junio: Recordatorio cuotas de anticipo de I.R., solicitudes de exoneración de anticipo de IR personas naturales, declaraciones, tierras rurales, ICT.
 - Diciembre: Declaración de tierras rurales, cierre fiscal.
- Trimestralmente publicidad en radio en horarios entre 8:00 a 9:30 y 12:00 a 13:30.
- Spots promocionales en las unidades de transporte del sistema trolebús.
- Trípticos y volantes que serán distribuidos en los alrededores de centros comerciales y agencias del Servicio de Rentas Internas.
- Publicidad masiva vía correo electrónico.
- Finalmente se añadirá como estrategia publicitaria (obsequio de llaveros, lápices o afiches imantados).

2.6.4 Plaza

Al tratarse de un servicio especializado, se aplicará mercadotecnia directa y relaciones públicas.

CAPÍTULO III

DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO

3.1 PRINCIPIOS Y VALORES

“Los valores y principios son hábitos establecidos, de preocupación y actitudes hacia los sucesos o fenómenos; son creencias e ideas fundamentales que todo individuo tiene. Constituyen un factor importante en la planeación de: una misión, una visión, de objetivos, políticas y planes, metas, aspiraciones, intereses, actitudes y filosofías personales; un valor establece para una persona o una organización una norma, sobre la cual se basan las decisiones que se toman”²¹.

GRÁFICO 8: Principios y Valores Empresariales



3.1.1 MATRIZ AXIOLÓGICA

²¹ STEINER, George A, Planeación Estratégica, Tomo I, 1985, Ed. Continental, México, Pág. 120

La siguiente matriz establece una relación entre los grupos de referencia, que están relacionados directamente e indirecta con nuestro negocio, junto con los principios y valores que forman parte importante de las actividades de la empresa; la misma que permitirá alcanzar una interacción adecuada entre factores, con el fin de brindar un servicio integral de asesoría contable, tributaria y legal.

Como grupos de referencia o actores para la Matriz Axiológica tenemos:

GRÁFICO 9: Matriz Axiológica



TABLA 18: Matriz Axiológica

PRINCIPIOS Y VALORES \ ACTORES	ACTORES						
	Clientes	Trabajadores	Dueños o propietarios	Proveedores	Gobierno	Competencia	Medio Ambiente
Puntualidad	X	X	X	X	X		
Honestidad, probidad	X	X	X	X	X	X	
Responsabilidad	X	X	X	X	X		X
Espíritu de vocación de servicio	X	X	X		X		X
Respeto	X	X	X	X	X	X	X
Trabajo en Equipo		X	X	X	X		
Compromiso	X	X	X	X	X		X

3.1.2 DESARROLLO DE LA MATRIZ AXIOLÓGICA

Nadie es lo suficientemente pequeño o pobre para ser ignorado”




Henry Miller

Honestidad

“La honestidad no consiste sólo en franqueza (capacidad de decir la verdad) sino en asumir que la verdad es sólo una y que no depende de personas o consensos sino de lo que el mundo real nos presenta como innegable e imprescindible de reconocer.”²²

Su aplicación es fundamental en toda organización, por la vinculación con el ambiente interno: trabajadores, dueños o propietarios; así como también con el ambiente externo: clientes, mercado, proveedores, gobierno, medio ambiente y competencia; la transparencia en las operaciones será un reflejo de la transparencia en la empresa.

Cómo Apoyar este Valor

-  Administrando transparentemente.
-  Diciendo las cosas claras y en su oportunidad.
-  Predicando con el ejemplo.

Este valor permitirá guiar la actitud de nuestro personal de manera transparente en el desempeño de sus labores, mostrando decencia y serenidad ante cualquier amenaza, cambio o adversidad; velando por los intereses de la organización como suyos; generando consciencia ante las necesidades del cliente aplicando empatía

Puntualidad




“La puntualidad le distingue a un funcionario de una empresa en ser exacto, atender pronto, rápido, ser diligente y metódico, pero a la vez seguro cumpliendo el desarrollo total o final de un programa trazado”²³.

²² SALVADOR GARCÍA, G, La Dirección por Valores, I Edición, 2003, Ed. Mc. Graw Hill, España, Pág. 20

²³ Op. Cit, SALVADOR GARCÍA, G, Pág. 28

La puntualidad es muy importante dentro de la organización, el cumplimiento del mismo hacia nuestros clientes, proveedores, gobierno, trabajadores, propietarios; proyectarán una buena imagen de la empresa, generando un ambiente de confianza y lealtad.

Cómo Apoyar este Valor

-  Cumpliendo con el horario de trabajo.
-  Presentando y realizando los presupuestos, mantenimiento, contabilidad y demás actividades en el tiempo establecido.
-  Eficacia y exactitud en la atención del cliente para lograr su confianza.




En los clientes (requerimientos justo a tiempo), trabajadores (cancelación oportuna de sueldos y beneficios sociales), con los dueños o propietarios (información precisa), proveedores (pago oportuno de facturas) y el gobierno (pago transparente y a tiempo de impuestos), la puntualidad es absolutamente necesaria para lograr los objetivos generales y específicos, que diariamente se deberá cumplir.

Respeto

“El respeto también es una forma de reconocimiento, de aprecio y de valoración de las cualidades de los demás, ya sea por su conocimiento, experiencia o valor como personas”²⁴.

El valor del respeto significa establecer hasta donde llegan mis posibilidades de hacer o no hacer, y dónde comienzan las posibilidades de los demás, el respeto es la base de toda convivencia en la sociedad, las leyes y reglamentos establecen las reglas básicas de lo que debemos respetar.

Cómo Apoyar este Valor

-  Revitalizando las relaciones humanas en la organización.
-  Mantenimiento un ambiente de armonía.
-  Siendo sincero y cauto.

Conlleva a sensibilizar en el respeto mutuo, bajo la exigencia y el cumplimiento de los diferentes deberes y responsabilidades con un comportamiento integral y considerado, incluso con la

²⁴Op. Cit, SALVADOR GARCÍA, G, Pág. 37

competencia; ayuda a crear un ambiente organizacional de seguridad, cordialidad, aceptando límites sin dejar que la violencia se convierta en un medio para imponer criterios.

Espíritu de vocación de servicio

“Es la inspiración con que uno hace las cosas a favor de otros sin esperar una recompensa, es dar voluntariamente de sí mismo en beneficio de otros, la vocación de servicio involucra el orden y la confianza”²⁵.

Involucra confianza, solidaridad procurando el bienestar de los demás

Cómo Apoyar este Valor

- 🌿 Manteniendo predisposición para ayudar.
- 🌿 Dándole importancia y escuchando al usuario.
- 🌿 Ser solícito y evitar limitaciones.
- 🌿 Siendo colaboradores, consecuentes y participativos.
- 🌿 Siendo amable y atento con los que requieren servicios.

La aplicación del mismo permitirá lograr diferenciación en la prestación de nuestros servicios agregándoles valor, hacia los clientes se busca lograr un ambiente de confidencialidad, confianza e interés hacia sus problemas; con los trabajadores (preocupándose de su bienestar físico y emocional), dueños o propietarios (velando por los intereses organizacionales como propios), con el gobierno (en la colaboración y contribución al desarrollo del país) y con el medio ambiente precautelando prácticas que no vayan en contra del mismo.

Trabajo en Equipo

Koontz (1998) destaca que un equipo es un conjunto de individuos con habilidades complementarias comprometidos con un propósito común, una serie de metas de desempeño y un método de trabajo del cual todas ellas son mutuamente responsables.

²⁵Ibíd, Págs. 37 - 40

Cómo Apoyar este Valor

- ✚ Fomentando un trato equitativo y justo entre el personal.
- ✚ Motivando y desarrollando competencias para el desarrollo de labores
- ✚ Aplicando técnicas de motivación.

Este principio permitirá el alcance de ventajas competitivas, logrando guiar las actividades al cumplimiento de la misión y visión de la empresa impulsando el desarrollo de excelentes relaciones humanas

Cuando se trabaja en equipo es importante el respeto hacia las opiniones ajenas por lo que es importante ser prudente en el trato absteniéndose de enfrentarse a opiniones ajenas sabiendo que ese enfrentamiento puede llevarnos a un fin que puede ser más perjudicial que benéfico.

Compromiso

Implícito en la actuación solidaria y comprometida en la búsqueda de objetivos comunes, que conllevan a vivir en armonía con el medio ambiente y eso sólo se obtiene cuando el valor obtenido por el usuario es alto o difícil de sustituir.

Cómo Apoyar este Valor

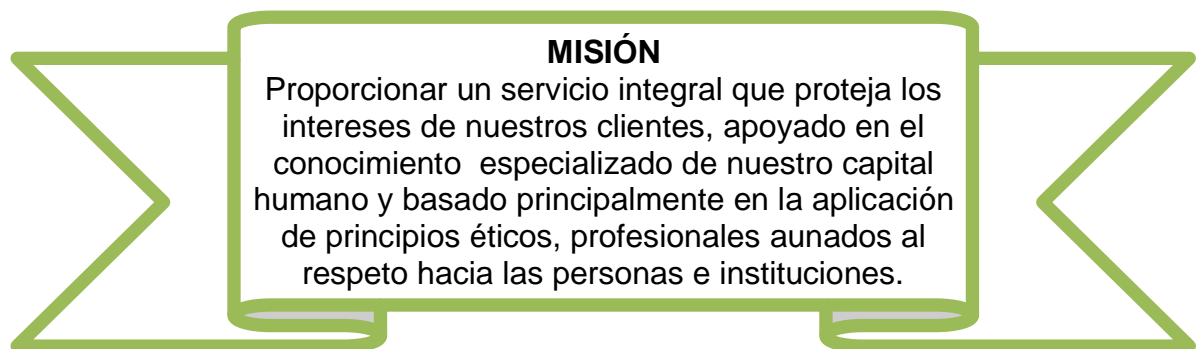
- ✚ Predicando con el ejemplo, cumpliendo con la misión y visión institucional.
- ✚ Fomentando la libertad de expresión.
- ✚ Motivando al personal
- ✚ Creando un ambiente confortable para los grupos de referencia.

Siendo conscientes de que un trabajo bien realizado generará un efecto positivo para cada uno de los actores de la Matriz descrita, el compromiso conlleva, responsabilidad, puntualidad, respeto, un buen trabajo en equipo, vocación de servicio y la responsabilidad de cumplirlo alineado a principios éticos, respetando no solo los intereses particulares sino desde un punto de vista social, deduciendo que su esfuerzo le hace bien al país y contribuye en la construcción de una verdadera cohesión social.

3.2 MISIÓN



“La misión de una organización es la razón de su existencia, es la finalidad o motivo de creación de la organización, y a la que debe servir. En el fondo la misión incluye los objetivos esenciales del negocio y se enfoca generalmente hacia fuera de la empresa, es decir hacia la atención de las demandas de la sociedad, del mercado o del cliente. Es importante establecer la misión y los objetivos esenciales de la organización, pues si el administrador no sabe por qué existirá ésta ni hacia dónde quiere ir, jamás sabrá decir cuál es el mejor camino que se debe seguir”²⁶.

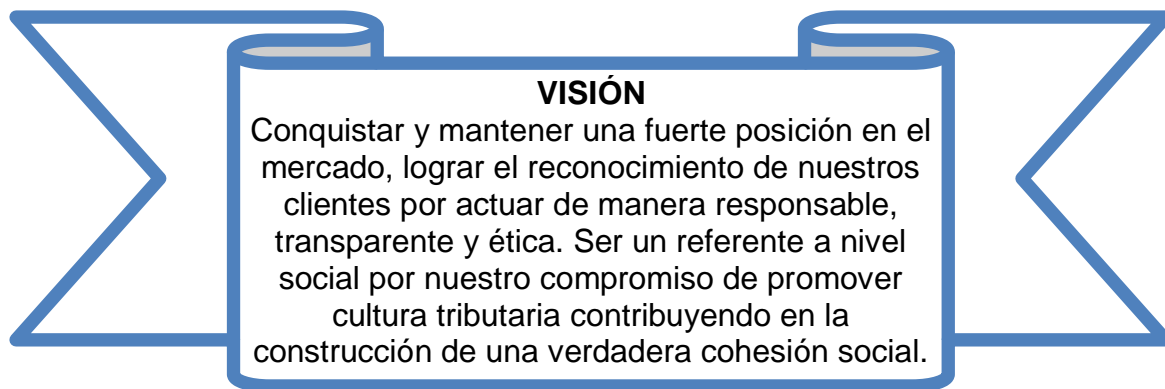


3.3 VISIÓN

“La visión corporativa es un conjunto de ideas generales, algunas de ellas abstractas que proveen el marco de referencia de lo que una organización quiere y espera ver en el futuro. La visión señala el camino que permite a la alta gerencia establecer el rumbo para lograr el desarrollo esperado de la organización en el futuro”²⁷.

²⁶ CHIAVENATO, Idalberto, Administración en los Nuevos Tiempos, 2002, Ed. Mc.Graw Hill, Colombia, Pág. 248

²⁷ SERNA GÓMEZ, Humberto, Planeación y Gestión Estratégica, 1994, Ed. Legis S.A, Bogota, Colombia, Pág. 169



3.4 OBJETIVOS

“Un objetivo, se refiere a un resultado que se desea o necesita lograr dentro de un período, es un valor aspirado por un individuo o un grupo dentro de una organización, definiendo en forma más concreta a ésta, es decir es un estado futuro deseado de un negocio o de uno de sus elementos”²⁸.

3.4.1 OBJETIVO GENERAL

Llegar a nuestros clientes con soluciones efectivas y eficaces que les permita mejorar la administración de sus negocios o actividades bajo un enfoque de cumplimiento oportuno de obligaciones, que a su vez le proporcione la capacidad de ejercer sus derechos previstos en la Constitución y en las respectivas leyes.

3.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

3.4.2.1 Objetivos a Corto Plazo

- a) Captar las preferencias del cliente, en cuanto al servicio de asesoría en: contabilidad, tributación y legal; en base al conocimiento de las necesidades insatisfechas del mercado y la experiencia de nuestro personal.

²⁸ Op. Cit, STEINER, George. A, Pág 163

- b)** Desarrollar una imagen corporativa fuerte que refleje seriedad, compromiso, vocación de servicio, experiencia junto con un plan de promoción adecuado que logre llegar a la mayor cantidad de clientes para dar a conocer nuestros servicios.
- c)** Definir una estructura organizativa, que se adapte de una manera adecuada, a los requerimientos tanto del cliente externo como interno.
- d)** Comenzar el desarrollo del proyecto en año 2013 enfocado a personas naturales no obligadas a llevar contabilidad. Para el 2014 captar la nueva demanda de personas que ingresan a ser obligados a llevar contabilidad.
- e)** Adecuar la infraestructura, para el uso eficiente del espacio físico, donde se van a proporcionar el servicios de asesoría aplicando técnicas de layout y merchandising.
- f)** Aplicar la tecnología más adecuada y eficiente, en cuanto a software, equipos de cómputo, accesorios e insumos para una eficaz prestación de los servicios.
- g)** Estructurar y mantener un estudio financiero adecuado, que permita conocer la rentabilidad, el desarrollo de la competencia y los cambios en el mercado.

3.4.2.2 Objetivos a Mediano Plazo

- a)** Mantener programas informáticos adecuados, que permitan crear una base de datos confiable y adecuada para administrar uno de los activos intangibles más valiosos la información.
- b)** Desarrollar e implementar nuevas herramientas tecnológicas como el uso intranet y página web institucional.
- c)** Programar charlas con expertos acerca de los nuevos conocimientos y técnicas en las áreas hacia la que se enfocan nuestros servicios.
- d)** Promocionar con marketing directo nuestros servicios de asesoría legal; principalmente en lo referente a intervención en juicios ante la autoridad competente

- e) Fomentar un ambiente de trabajo apropiado, en el que nuestro factor humano se identifique no solo con nuestra misión o visión sino que se convierta en fuente generadora de ideas innovadoras de mejoramiento continuo.

3.4.2.3 Objetivos a Largo Plazo

- a) Desarrollar las capacidades de nuestro personal, creando nuevos retos y propuestas que permitan focalizar sus esfuerzos al cumplimiento de sus objetivos personales manteniendo congruencia con los de la organización.
- b) Realizar estudios técnicos y de mercado, para considerar la expansión de nuestros servicios de consultoría o crear una sucursal en otra zona de la ciudad de Quito.
- c) Incursionar con la colaboración de programadores en el desarrollo de un sistema contable - administrativo que reúna las características necesarias para integrar y automatizar procesos, generando informes de carácter interno o externo en distintos formatos o aplicaciones que sirva de apoyo a la toma de decisiones y reducción de riesgo.
- d) Posicionar nuestra empresa como una de las mejores en el país con reconocimiento no solo de nuestros clientes; sino que a nivel social se convierta en un referente.

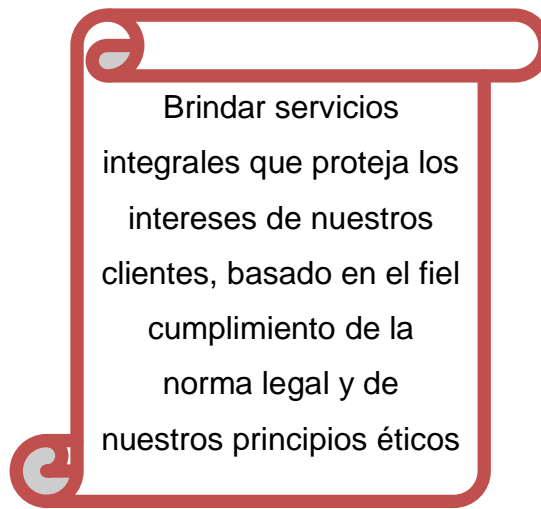
3.5 POLÍTICAS

“Política significa una meta y unos medios para lograr los objetivos de una empresa, es el despliegue del proceso por medio del cual toda la organización conoce, participa y trabaja en el cumplimiento de los diferentes planes; las políticas también forman parte de los planes en el sentido que consisten en enunciados o criterios generales que orientan o encausan el pensamiento en la toma de decisiones en los negocios”²⁹.

Se entiende como política los planes, prácticas, criterios elegidos para alcanzar un objetivo de terminado.

²⁹Koontz Harold, Administración, una Perspectiva Global, 11ª. Edición, 1998, Ed. Mc. Graw Hill, México, Pág. 130

3.5.1 POLÍTICA GENERAL O EMPRESARIAL



3.5.2 POLÍTICAS ESPECÍFICAS

3.5.2.1 Atención al cliente

- Al área de atención al usuario, se le dotará de espacio necesario para proporcionar un servicio de calidad y eficiencia, se deberá prestar un mayor cuidado en la imagen del mismo ya que se constituye en el primer punto de encuentro entre cliente y lo que se pretende proyectar.
- La persona que atenderá telefónicamente al cliente deberá ser cordial, clara y proporcionará información concisa, en la explicación del portafolio de servicios, deberá estar atenta a las necesidades de los clientes mientras esperan a ser atendidos se ofrecerá una bebida: gaseosa, refresco, café o té para posteriormente direccionarlos en el interior de las instalaciones.
- Deberá encargarse de programar las próximas visitas verificando la disponibilidad de tiempo tanto del cliente como de los asesores.
- Será responsable de manejar un archivo con los datos de los clientes e identificará los servicios por los que recurre, prestando importancia a datos personales.

- El cobro de servicios se lo realizará de manera anticipada, es decir una vez que posea la información necesaria para poder llevar a cabo el trabajo deberá realizar la cancelación del servicio.
- Se aplicarán los principios y valores analizados en la matriz axiológica, con respecto al cliente.
- Se recibirán las opiniones del cliente, en cuanto al servicio, instalaciones, ambiente, insumos entre otros mediante encuestas colocadas en la recepción.
- Se realizará un seguimiento y control continuo al cliente con respecto a calendario de obligaciones tributarias, para evitar sanciones por incumplimiento, mediante llamadas telefónicas cortas, con una semana de anticipación permitiendo con esto captar la lealtad y fidelidad del usuario.
- Se manejará un trato preferencial con clientes continuos, entregando pequeños detalles por cumpleaños, navidad, o por aniversario de nuestra empresa, con la finalidad de lograr lealtad, diferenciación y crear relaciones a largo plazo.

3.5.2.2 Administración

- Guiará su conducta hacia el cumplimiento de misión, visión, objetivos y políticas establecidas, ejecutando un proceso administrativo adecuado de planificación, organización, dirección y control, administrando de manera afectiva para lograr una buena toma de decisiones, que beneficie a todos sus partícipes.
- Será proactivo hacia las necesidades de motivación y satisfacción del personal, cuidando el pago oportuno de los sueldos, derechos y beneficios de ley.
- Toda la documentación que ingrese a la empresa, deberá ser cuidadosamente manejada, tanto información de la empresa como información del personal y de los clientes; bajo un estricto apego de confidencialidad, velando por los intereses propios y ajenos.
- Elaborará en coordinación con el área financiera, los presupuestos, adquisiciones de insumos, materiales, herramientas, equipos y maquinaria de ejercicio; para lograr presupuestos adecuados y eficientes.

3.5.2.3 Asesores

- ▲ En caso de no poder atender un día específico, se coordinará con el cliente para recibirlo en otra fecha u horario o a su vez según definición de prioridades programar la entrega del trabajo en horarios extendidos.
- ▲ Para poder proporcionar un servicio de calidad y alineado a nuestros principios éticos solo se prestará el servicios cuando el cliente posea la información necesaria y este sustentada en documentos.
- ▲ Será responsabilidad del cliente la información proporcionada por el mismo, la que constará dentro de las distintas declaraciones o informes que se le entregará al cliente una vez culminado el servicio.
- Se abrirán carpetas por cada cliente, llevando un orden cronológico de los registros realizados, informes y sustentos proporcionados con la finalidad de respaldar nuestra gestión y el cumplimiento cabal de las obligaciones de nuestros clientes.

3.5.2.4 Inventarios y Mantenimiento

- Toda adquisición de materiales o suministros, se la realizará mediante una selección previa del proveedor, considerando las mejores alternativas de calidad, precios y formas de pago (créditos que se concedan).
- Se mantendrá un registro actualizado de proveedores, con el detalle de productos, precios, tiempo de entrega y forma de pago; constará también la dirección, número telefónico, correo electrónico.
- Se realizará un control permanente de inventario con la finalidad de mantener un nivel adecuado de suministros.

3.5.2.5 Recursos Humanos

- El horario de atención será de lunes a viernes de 8:30 a 17:30 con una hora de almuerzo y los sábados de 9:00 a 12:00

- Todo el personal deberá tener presente en el desarrollo de sus labores la misión y visión institucional; principalmente en apego a los valores y principios establecidos.
- El personal que se atrase, será multado con la cantidad de \$3, previa amonestación verbal por incumplimiento a los principios y valores establecidos.
- Se incentivará al personal mediante el desarrollo de modelos de motivación que implique reconocimiento, desarrollo de destrezas o con estímulos monetarios.
- Las vacaciones, permisos y solicitudes especiales que requieran nuestros empleados deberán ser programados de manera oportuna.

3.5.2.6 Financieras

- Se empleará un sistema computarizado para registrar la información de ingresos, egresos y demás transacciones financieros, con la finalidad de mantener un control adecuado de la información que permita ser un apoyo en la toma de decisiones.
- Se elaborará de manera trimestral informes que permitan evaluar la gestión realizada, mediante la revisión, control y evaluación de estados de situación financiera y balances generales.
- El pago a proveedores deberá ser realizado en los plazos pactados y se los realizará únicamente los días viernes.
- Todo dinero que ingrese, deberá depositarse diariamente en el banco y se deberá mantener un detalle de flujos con la finalidad de poder determinar el nivel necesario del mismo para cumplir con nuestros partícipes.
- Las declaraciones de impuestos, obligaciones con el SRI y con los demás órganos de control del Estado, lo realizará el contador, durante las primeras semanas del mes y dentro de los plazos establecidos por la entidad.

3.6 Estrategia Empresarial

Como lo señala el Dr. Víctor Hugo Vásquez, en su libro Organización Aplicada: “las estrategias son las grandes acciones o los caminos a seguirse para el logro de los objetivos de la organización y así hacer realidad los resultados esperados”.

3.6.1 Estrategia de Competitividad

Aplicación de estrategia de diferenciación basada en la entrega de un servicio integral, de calidad a un precio justo y profesional con el apoyo de personal altamente calificado con experiencia y alineado a nuestra misión, visión y valores institucionales.

3.6.2 Estrategia de Crecimiento

Control de costos adecuado, difusión de servicios, empleo de tecnología adecuada en busca de captar un mayor número de clientes.

3.6.3 Estrategia de Competencia

Ingreso al mercado con un precio menor en relación a los competidores existentes en el mercado, con esto lograremos que clientes potenciales conozcan y evalúe el servicio, permitiendo que nos elijan con mayor facilidad que a la competencia.

3.6.4 Estrategia Operativa

Sistematización de procesos incluyendo un sistema de administración de la información, que permita explotar uno de los activos intangibles más importantes dentro de la organización, su administración adecuada permitirá cumplir nuestros objetivos.

MISIÓN

Proporcionar un servicio integral que proteja los intereses de nuestros clientes, apoyado en el conocimiento especializado de nuestro capital humano y basado principalmente en la aplicación de principios éticos, profesionales aunados al respeto hacia las personas e instituciones.

3.7 MAPA ESTRATÉGICO

VISIÓN

Conquistar y mantener una fuerte posición en el mercado, lograr el reconocimiento de nuestros clientes por actuar de manera responsable, transparente y ética. Ser un referente a nivel social por nuestro compromiso de promover cultura tributaria contribuyendo en la construcción de una verdadera cohesión social.

PRINCIPIOS Y VALORES

PUNTUALIDAD

HONESTIDAD, PROBIDAD

RESPONSABILIDAD

ESPÍRITU DE SERVICIO

RESPECTO

TRABAJO EN EQUIPO

COMPROMISO

OBJETIVOS 2013:

1. Captar las preferencias del cliente, en cuanto al servicio de asesoría en: contabilidad, tributación y legal; en base al conocimiento de las necesidades insatisfechas del mercado y la experiencia de nuestro personal..

2. Adecuar la infraestructura, para el uso eficiente del espacio físico, aplicando técnicas de layout y merchandising

3. Comenzar el desarrollo del proyecto en año 2012 enfocado a personas naturales no obligadas a llevar contabilidad.

POLITICAS 2013:

1. Se realizará un seguimiento y control continuo al cliente.

2. Se registrará en un sistema computarizado los ingresos, egresos y demás transacciones financieros.

3. Se mantendrá un registro actualizado de los proveedores.

ESTRATEGIAS 2013:

1. Aplicación de promoción y publicidad- merchandising

2. Establecimiento de un personal activo, apto y competitivo.

3. Cumplimiento oportuno con nuestros clientes y nuestras obligaciones personales

OBJETIVOS 2014:

1. Consolidar las preferencias del cliente.

2. Para el 2013 captar la nueva demanda de personas que ingresan a ser obligados a llevar contabilidad.

3. Desarrollar una imagen corporativa fuerte que refleje seriedad, compromiso, vocación de servicio, experiencia junto con un plan de promoción adecuado que logre llegar a la mayor cantidad de clientes para dar a conocer nuestros servicios.

POLITICAS 2014:

1. Calendarización de fechas máximas de cumplimiento de obligaciones para recordar a nuestros clientes.

2. Se registrará en un sistema computarizado los ingresos, egresos y demás movimientos financieros.

3. Mantener de listado con información de proveedores (dirección, plazos de pago, entrega formas de contacto).

ESTRATEGIAS 2014:

1. Manejo de una preferencia especial con los clientes frecuentes con detalles en fechas especiales.

2. Trabajo con un personal activo, apto y competitivo,

3. Adecuación de procesos según las necesidades de nuestros clientes.

OBJETIVOS 2015:

1. Desarrollar e implementar nuevas herramientas tecnológicas como el uso intranet y página web institucional.

2. Definir una estructura organizativa, que se adapte de una manera adecuada, a los requerimientos tanto del cliente externo como interno.

3. Estructurar y mantener un estudio financiero adecuado, para conocer la rentabilidad, para adaptarse a los cambios en el mercado y al desarrollo de la competencia.

POLITICAS 2015:

1. Cumplimiento oportuno de las labores encomendadas

2. Administración adecuada de la información en bases de datos cifradas.

3. Desarrollar propuestas basadas en las necesidades presentes y futuras de nuestros clientes.

ESTRATEGIAS 2015:

1. Manejo de una preferencia especial con los clientes frecuentes con detalles por fechas especiales.

2. Trabajo con un personal activo, apto y competitivo.

3. Analizar los aspectos más relevantes del macro y micro ambiente y como se relaciona con nuestro entorno.

OBJETIVOS 2016:

1. Aplicar la tecnología más adecuada y eficiente, en cuanto a software, equipos de cómputo, accesorios e insumos para una eficaz prestación de los servicios

2. Innovar los servicios mediante la digitalización de documentos que ayude a mejorar y mantener el medio ambiente.

3. Promocionar con marketing directo nuestros servicios de asesoría legal; principalmente en lo referente a intervención en juicios ante la autoridad competente

POLITICAS 2016:

1. Confidencialidad en la información proporcionada por nuestros clientes

2. Desarrollo de políticas de incentivos a empleados.

3. Revisión y manejo de Estado de flujo de efectivo con la finalidad de cumplir con necesidades y obligaciones básicas.

ESTRATEGIAS 2016:

1. Mejoramiento continuo de sistemas y archivo documental

2. Aplicación de un modelo de Gestión que permita planificar, implementar y controlar las acciones estratégicas, tácticas y operativas; y proveer la tecnología apropiada para su ejecución

3. Instrumentar los subsistemas y procesos de gestión del talento humano, desarrollo profesional y ético, y retención; incrementando los niveles de productividad

OBJETIVOS 2017:

1. Mantener programas informáticos adecuados, que permitan crear una base de datos confiable y adecuada para administrar uno de los activos intangibles más valiosos la información.

2. Colaborar con el medio ambiente reduciendo al máximo la documentación impresa, apoyándose en tecnología – archivos cifrados.

3. Fomentar un ambiente de trabajo apropiado, en el que nuestro factor humano se identifique no solo con nuestra misión o visión sino que se convierta en fuente generadora de ideas innovadoras de mejoramiento continuo.

POLITICAS 2017:

1. Elaboración y revisión periódica de informes y balance general y de resultados

2. Revisión de cumplimiento de lineamientos institucionales como misión, visión.

3. Se aplicará el sistema de charlas con expertos de servicios nuevos del SPA, en períodos de tiempo establecidos.

ESTRATEGIAS 2017:

1. Reuniones programadas para dar a conocer avance y cumplimiento de objetivos

2. Enfoque en el talento humano potencializando sus capacidades y aptitudes hacia objetivos en común

3. Desarrollar una cultura de cumplir a tiempo, para evitar las consecuencias y riesgo en que se incurrir con quienes no cumplen.

OBJETIVOS 2018:

1. Incursionar con la colaboración de programadores en el desarrollo de un sistema contable - administrativo que reúna las características necesarias para integrar y automatizar procesos, generando informes de carácter interno o externo en distintos formatos o aplicaciones que sirva de apoyo a la toma de decisiones y reducción de riesgo.

2. Realizar estudios técnicos y de mercado, para considerar la expansión del nuestros servicios de consultoría o crear una sucursal en otra zona de la ciudad de Quito.

3. Posicionar nuestra empresa como una de los mejores en el país con reconocimiento no solo de nuestros clientes; sino que a nivel social se convierta en un referente.

POLITICAS 2018:

1. Empatía y respeto hacia nuestros clientes internos y externos.

2. Desarrollo de competencias en nuestra organización con la finalidad de lograr eficiencia.

3. Vigilar el cumplimiento de estándares de calidad y eficiencia

ESTRATEGIAS 2018:

1. Desarrollo y determinación de Balance Score Card.

2. Implementación de canales adecuados que recuerden el cumplimiento fiable para el control tanto en las etapas de registro, facturación, declaración y pago.

3. Uso de tecnología y programas informáticos eficaces para la toma de decisiones

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

“El estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área”.³⁰

El objetivo del estudio técnico radica en obtener información necesaria que optimice el empleo de recursos disponibles en la ejecución de los diferentes servicios; así como necesidades de capital, mano de obra, utilización y distribución de los recursos, tamaño y localización óptima de la planta.

“Analizará la posibilidad de fabricar un producto o servicio en condiciones de tamaño, localización de la unidad productiva, costos y gastos, todos ellos, en lo más óptimo posible”³¹.

4.1 ESTUDIO DE LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA

4.1.1 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO

“La importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y costos que se calculen y, por tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación. De igual forma, la decisión que se tome respecto del tamaño determinará el nivel de operación que posteriormente explicará la estimación de los ingresos por venta”³².

4.1.1.1. Factores determinantes del tamaño: Para establecer el tamaño de la empresa se procederá a analizar los siguientes factores.

³⁰ SAPAG CHAIN Nassir, Preparación y Evaluación de proyectos cuarta edición, McGraw-Hill/ Interamericana de Chile Ltda., Página 21.

³¹ MENESES ÁLVAREZ, Edilberto, Preparación y Evaluación de Proyectos, III Edición, 2001, Ed. Mc.Graw Hill, México, Página 75.

³² Op. Cit, SAPAG CHAIN Nassir, Pág. 171

El mercado

Es importante en este aspecto considerar el nivel de demanda insatisfecha que se pretende captar para esto se tomará como referencia el análisis de mercado efectuado y una vez determinada la localización del proyecto se podrá estimar el mercado meta, en el que se pretende cubrir al menos un 1% del mismo.

Disponibilidad de recursos financieros

Está determinado por las alternativas de financiamiento existentes para la implementación de la empresa, para esto la empresa contará con un capital propio que se espera abarque el 75% del mismo; mientras el 25% restante será financiado por fuentes externas.

ESTRUCTURA FINANCIERA	
CAPITAL	%
Propio	75%
Fuentes externas	25%
Total	100%

Disponibilidad de Talento Humano Especializado:

El talento humano es uno de los factores de gran importancia, es necesario contar con personal calificado con conocimiento y experiencia probada, se tiene previsto iniciar con el siguiente personal:

- ☐ ☐ Gerente General
- ☐ ☐ Asistente Administrativa
- ☐ ☐ Consultor Jurídico
- ☐ ☐ Analista Tributario
- ☐ ☐ Recepcionista

Disponibilidad de insumos y materiales

Principalmente se deberá proveerse de los suministros e insumos de oficina necesarios para un normal funcionamiento, determinando proveedores y empleando cotizaciones para obtener calidad y precios razonables.

También será necesario contar con equipos de oficina, computación y software; así como tener acceso a servicios básicos, los cuales resultan accesibles al ubicarnos dentro de la zona urbana de la ciudad de Quito.

Definición de las Capacidades del Servicio

La capacidad estará determinada por: el tamaño, la capacidad instalada, la infraestructura, materiales e iniciativa del talento humano con el que cuenta la empresa para ofertar la mayor cantidad de servicios.

Se estima que la empresa de consultoría comenzará inicialmente enfocando sus esfuerzos hacia obligaciones de personas naturales no obligadas a llevar contabilidad y para en el 2013 está lista para captar el nuevo mercado de personas obligadas a llevar contabilidad, dirigiendo sus esfuerzos hacia asesorías legales para devolución de impuestos y representación en juicios ante las autoridades competentes.

4.1.2 DETERMINACIÓN DE LA LOCALIZACIÓN

La determinación de la localización permite identificar el sitio apropiado para instalarse, con miras a obtener mayor rentabilidad. Para esto se considerará factores como macro y micro localización.

4.1.2.1 Macro Localización

Se ha decidido que la empresa de consultoría deberá estar ubicada ciudad de Quito, porque es un poderoso motor de la economía nacional, en la provincia de Pichincha, situada al norte de la sierra ecuatoriana en la zona andina entre las cordilleras Occidental y Oriental; limitada por la Provincia de Imbabura al norte, al noroeste con la Provincia de Esmeraldas, al este con las Provincias de Sucumbíos y Napo, al oeste con la Provincia de Manabí y al sur con las provincias de los Ríos y Cotopaxi.

GRÁFICO 10: Macro localización



Fuente: Biblioteca Encarta

Elaboración: Diana Álvarez González

4.1.2.2 Micro Localización

Para definir la micro localización, se considerará los siguientes factores socio-económicos, que corresponden específicamente a la ciudad escogida.

Para determinar la ubicación se empleará el método cualitativo por puntos, el cual consiste en asignar factores cuantitativos a una serie de factores considerados como determinantes para la localización, asignando un peso que en conjunto sea igual a uno.

Para calificar los factores se empleará una escala de 1 a 5; representando 5 mayor peso y 1 menor peso.

TABLA 19: Micro localización empleando método cualitativo de puntos

MATRIZ LOCACIONAL							
FACTOR RELEVANTE	Mariana de Jesús		Amazonas y NN.UU.		Páez y Ramírez Dávalos		
	Peso Asignado	Califica ción	Calificación Ponderada	Califica ción	Calificación Ponderada	Califica ción	Calificación Ponderada

4.2 Ingeniería del Proyecto

La ingeniería es la actividad profesional que mediante el uso de métodos científicos transforma de manera económica, óptima los recursos y eficiente de los recursos que intervienen en el proceso de generación de un producto o servicio. Para representar y analizar el proceso se empleará Diagramas de Flujo.

4.2.1 Diagrama de Flujo:

Para la elaboración de diagrama de bloques se emplea una simbología internacionalmente aceptada para representar las operaciones efectuadas así:



Operación: Significa que los insumos experimentan un cambio o transformación por medios físicos, mecánicos, químicos o alguna combinación de ellos.



Transporte: Es la acción de movilizar los elementos de las etapas del proceso, los productos en proceso o productos terminados.



Demora: Cuando existe “cuellos de botella” hay que esperar turno o se está realizando alguna actividad que detiene el flujo operativo.



Almacenamiento: De materias primas, materiales, productos en proceso o productos terminados.



Inspección: Es una acción de controlar que se efectúe la operación correctamente o verificar la calidad del producto.

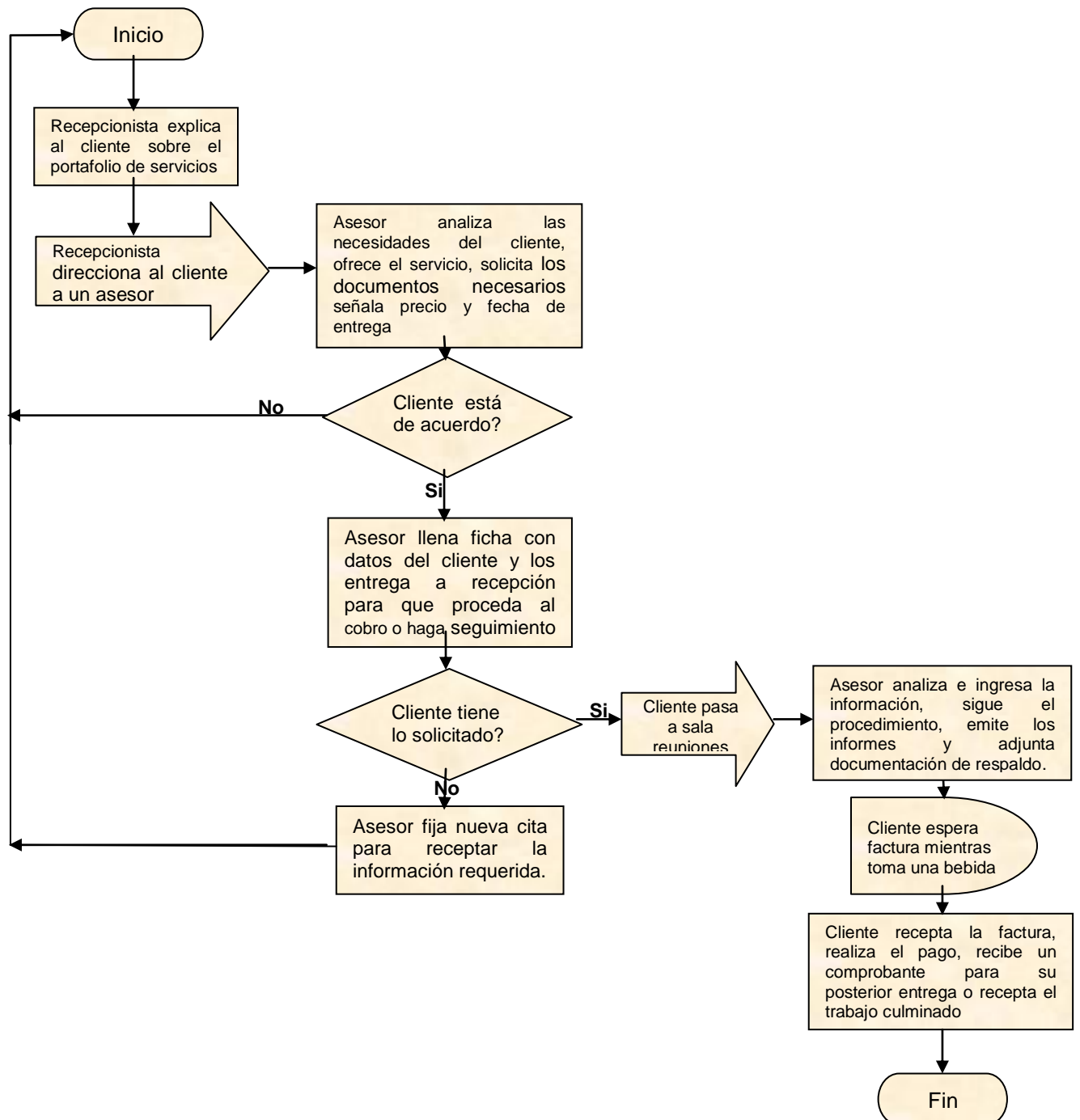


Decisión: Se debe tomar la decisión de seguir el proceso o regresar a algún paso anterior, o en su defecto finalizar el proceso.



Operación combinada: Ocurre cuando se efectúa simultáneamente dos o más acciones mencionadas.

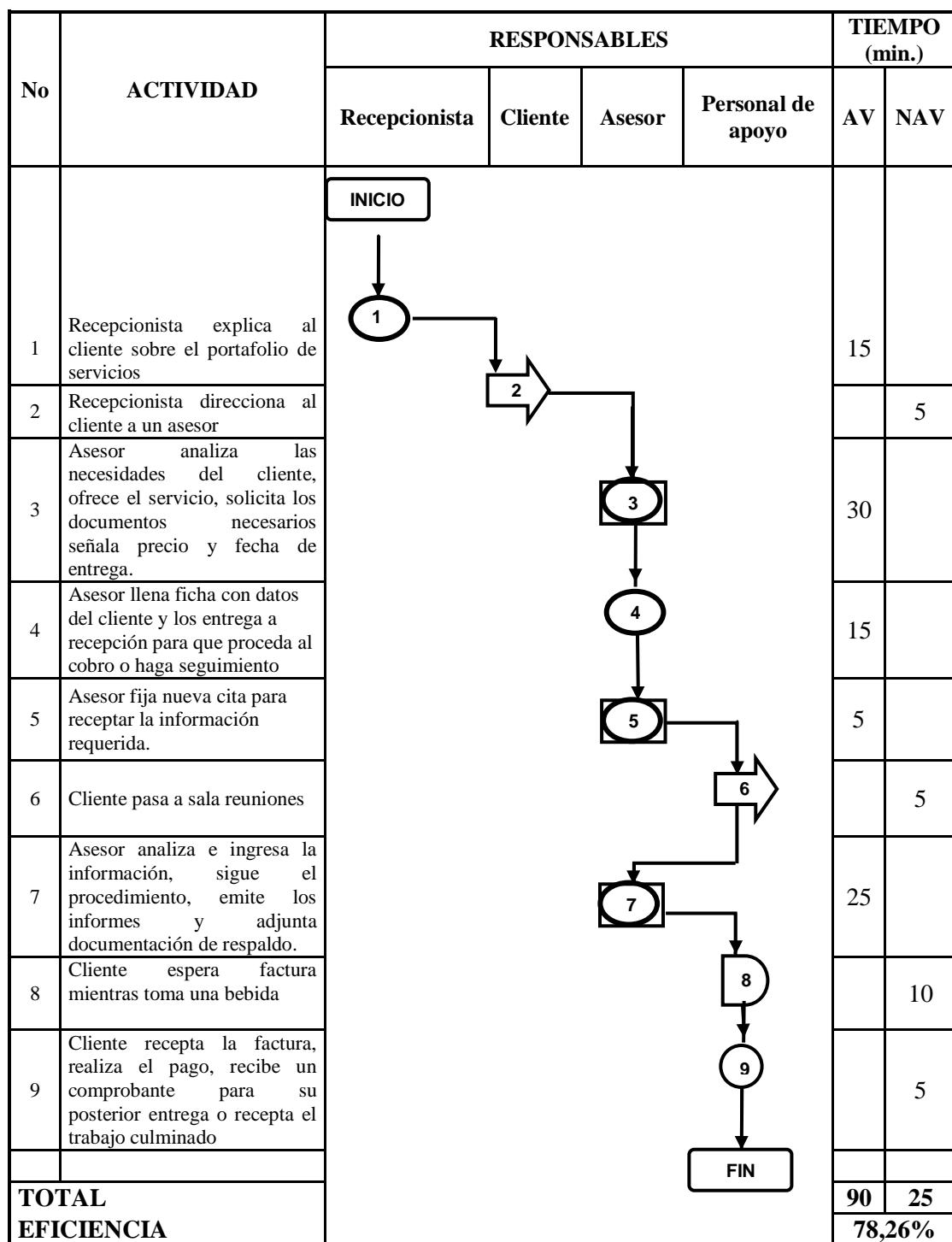
Figura 1: Proceso para la ejecución del servicio de consultoría contable, tributario, legal



Elaboración: Diana Álvarez G.

4.2.2. Proceso del Servicio:

GRÁFICO 13: Proceso de consultoría



Elaboración: Diana Álvarez G.

$$\text{Eficiencia en tiempos} = \frac{AV}{AV + NAV}$$

(AV) Actividades que agregan valor

(NAV) Actividades que no agregan valor

El proceso se inicia con la explicación a los clientes sobre el portafolio de servicios, en este aspecto se puede aplicar dos alternativas; la primera que el cliente concurra a las oficinas de la empresa o a su vez los asesores de la empresa visiten las oficinas de los interesados.

El cliente es direccionado a un asesor, el cual analiza las necesidades del cliente, ofrece el servicio y solicita los documentos necesarios, señalando precio y fecha de entrega.

El asesor llena ficha con datos del cliente y los entrega a la persona a cargo de recepción para que proceda al cobro o se encargue de efectuar el seguimiento mediante los medios de contacto proporcionados por el cliente, con la finalidad de persuadirlo para que complete la información requerida y se acerque en las nuevas fechas señaladas por el asesor.

En el caso de que el cliente tenga lo solicitado, este será direccionado a la sala de reuniones mientras el asesor revisa la información.

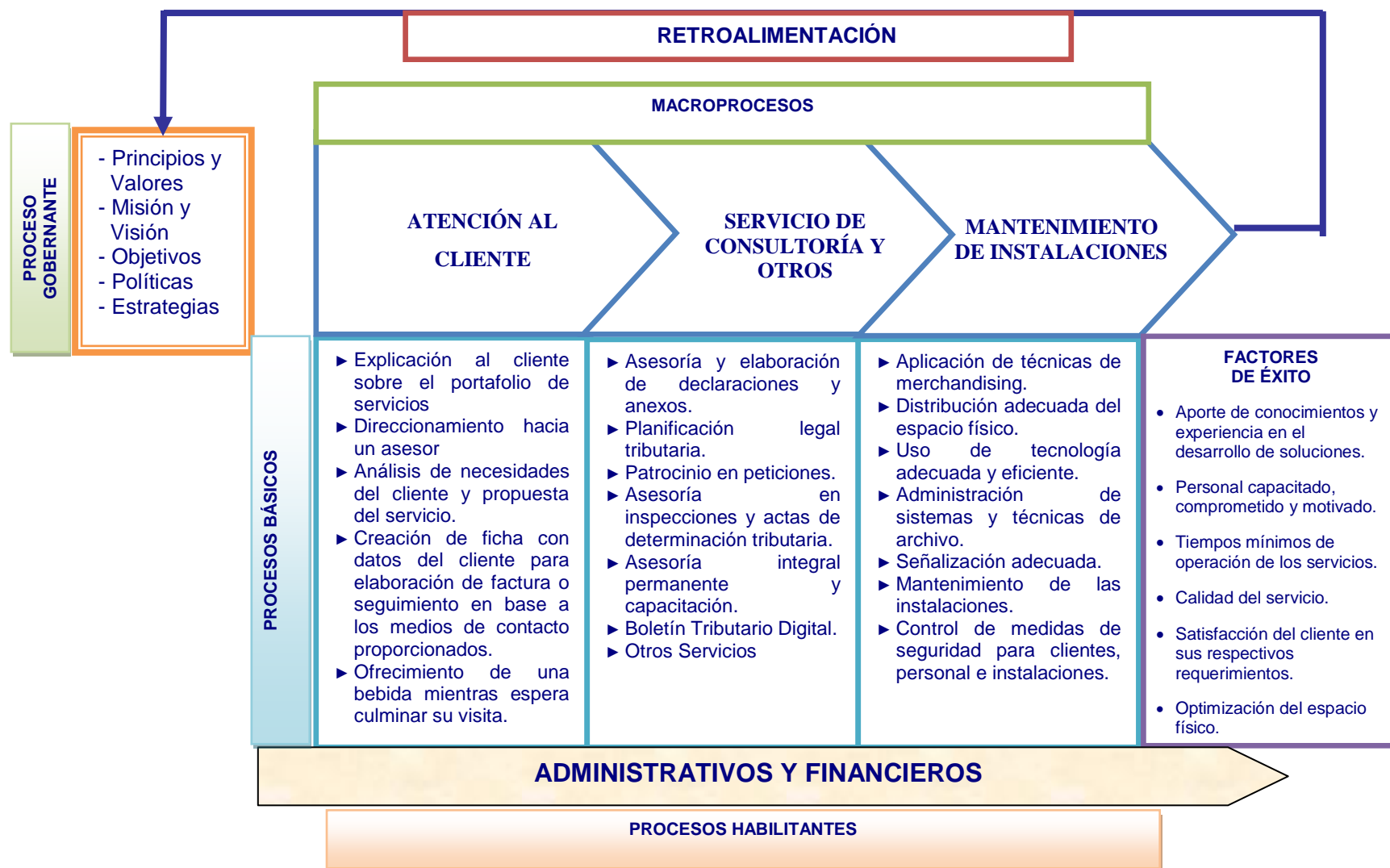
El asesor analiza e ingresa la información siguiendo el respectivo procedimiento, los documentos se registran en la base de datos, con la finalidad de mantener un control de toda la documentación que es entregada por los clientes a la empresa, el asesor procede a emitir los informes pertinentes, adjuntando los documentos necesarios que sustenten el cumplimiento de las obligaciones en base a la normativa legal – tributaria y que refleje la calidad del servicio.

Mientras el cliente espera por su factura, el personal de apoyo o la persona encargada de recepción ofrecerá al cliente una bebida.

Finalmente el cliente receptorá la factura, efectuará el pago, dependiendo del tipo de servicio solicitado y el tiempo que requiere para ser culminado, se le proporcionará un comprobante para su posterior entrega o de ser posible se le hará la entrega del trabajo culminado.

En base a lo expuesto, se procede a definir la cadena de valor para el proceso de consultoría contable, tributaria, legal:

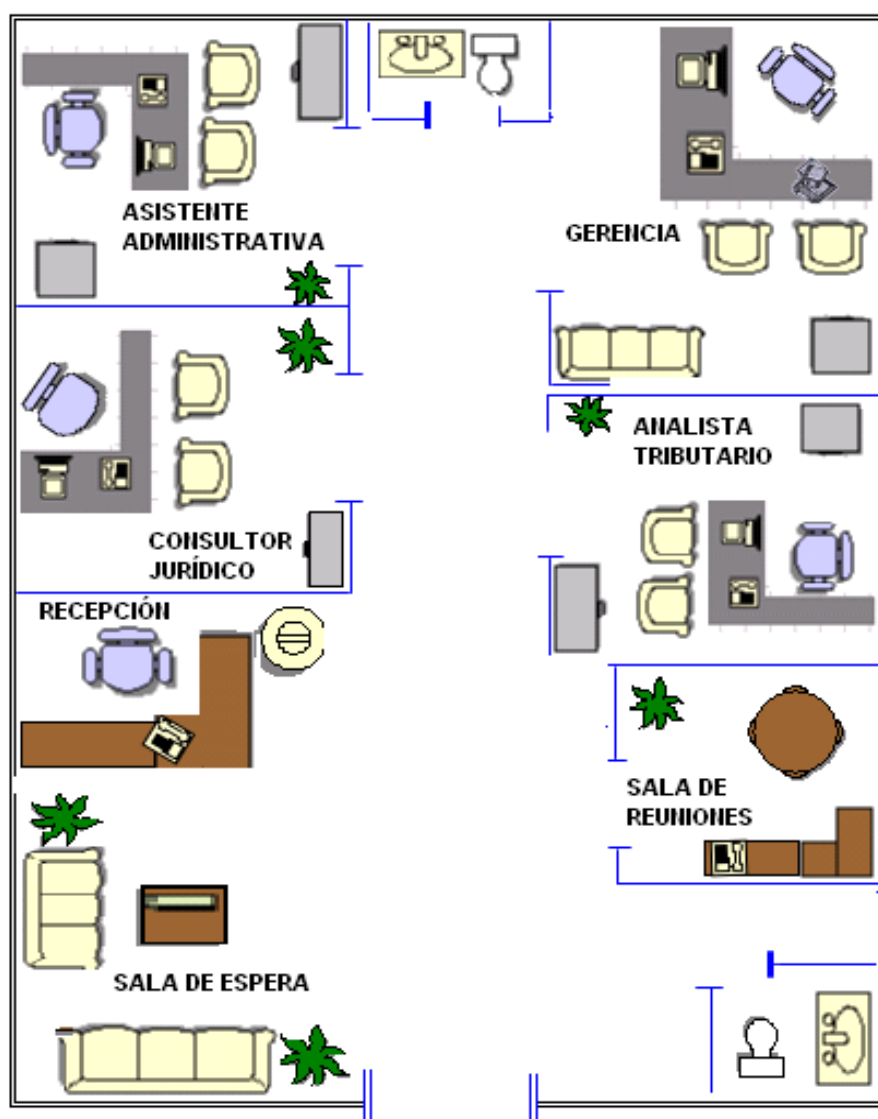
GRÁFICO 14: Cadena de Valor Servicios de Consultoría contable, tributario, legal



4.2.3. Distribución de Planta

Para llevar a cabo el proyecto se estima emplear un área de 60 m², el mismo que será distribuido en una sala de espera, un espacio destinado para recepción, una sala de reuniones, una oficina para el consultor jurídico, una oficina para el analista tributario, una oficina para la Asistente Administrativa, una oficina para Gerencia General, un baño para uso del cliente y otro para uso del personal; los cuales son independientes y tienen flexibilidad para reajustarlos fácilmente a los cambios que sean requeridos.

Gráfico 8: LAYOUT



Elaboración: Diana Álvarez G.

4.2.4 Selección de los insumos, equipos y materiales

Para que la empresa pueda funcionar de manera adecuada, requiere de los siguientes insumos, equipos y materiales de oficina:

TABLA 20: Mobiliario

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Estaciones de Trabajo	5	190,00	950,00
Sillas giratorias	4	55,00	220,00
Silla Ejecutiva	1	81,00	81,00
Mesa pequeña	1	50,00	50,00
Mesa central incluye 4 sillas	1	238,00	238,00
Sillas para clientes	8	22,00	176,00
Sillones largos	3	350,00	1.050,00
Archivadores en metal	6	80,00	480,00
TOTAL			3.245,00

TABLA 21: Equipo de Oficina

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Teléfonos Panasonic Ts 500	5	15,00	75,00
Fax Panasonic Modelo Kx-ft501	1	174,00	174,00
TOTAL			249,00

TABLA 22: Software y Hardware

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadores Core i5 Hp Omni 2400s+ 1000gb+ 6gb+ Dvdrw+ W7	5	768,00	3.840,00
Impresora Multifunción - Samsung Scx 3200	2	194,00	388,00
TOTAL			4.228,00

TABLA 23: Suministros e Insumos

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	TOTAL ANUAL
Papel bond	4	3,50	14,00	168,00
Lápiz portaminas	5	0,45	2,25	9,00
Esferográficos	8	0,25	2,00	24,00
Resaltadores	8	0,55	4,40	52,80
Post it	15	0,45	6,75	81,00
Correctores	8	1,75	14,00	56,00
Agendas	5	4,75	23,75	47,50
CD Imation	30	0,60	18,00	216,00
Grapadora	5	5,75	28,75	28,75
Folder Ideal	30	0,40	12,00	144,00
Separadores Plásticos	10	1,30	13,00	156,00
Sellos	7	6,72	47,04	94,08
Cinta adhesiva 3M	6	0,45	2,70	32,40
Saca grapas	5	0,45	2,25	2,25
Papel fax	1	2,75	2,75	33,00
Perforadora	5	7,45	37,25	37,25
Clips - Grapas	6	2,75	16,50	198,00
Toners samsung scx-3200	2	40,00	80,00	240,00
Basureros y papeleras	5	22,00	110,00	110,00
Borrador Pelikan	6	0,15	0,90	3,60
Marcador Bic	5	0,65	3,25	19,50
Flash memory 8 Gb	5	11,00	55,00	110,00
Sobres	35	0,41	14,35	172,20
Porta credencial	6	2,75	16,50	16,50
Facturas block 100	2	13,50	27,00	324,00
Tarjetas de Presentación	200	0,20	40,00	480,00
TOTAL			594,39	2.855,83

TABLA 24: Servicios Básicos

DETALLE	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Luz Eléctrica	40,00	480,00
Servicio Telefónico	35,00	420,00
Agua potable	20,00	240,00
Internet	30,00	360,00
Arriendo	250,00	3.000,00
Servicio de Limpieza	100,00	1.200,00
TOTAL	475,00	5.700,00

4.2.5 Determinación del personal

La mano de obra requerida para brindar los servicios serán:

TABLA 25: Gastos de Personal

PERSONAL	CANTIDAD	SUELDO BÁSICO	XIII SUELDO	XIV SUELDO	FONDOS DE RESERVA	APORTE IESS 12,15%	VACACIONES	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Gerente General	1	330,00	27,50	24,33	27,50	40,10	13,75	463,18	5.558,16
Asistente Administrativa	1	330,00	27,50	24,33	27,50	40,10	13,75	463,18	5.558,16
Consultor Jurídico	1	330,00	27,50	24,33	27,50	40,10	13,75	463,18	5.558,16
Analista Tributario	1	330,00	27,50	24,33	27,50	40,10	13,75	463,18	5.558,16
Recepcionista	1	292,00	24,33	24,33	24,33	35,48	12,17	412,64	4.951,68
TOTAL		1612,00	134,33	121,65	134,33	195,88	67,17	2265,36	27.184,32

4.2.6 Estimación de Ventas Anuales del Servicio y Pronóstico:

Se aplicará una estimación para los servicios de la empresa de consultoría, considerando un escenario pesimista, ya que hay servicios que no son solicitados constantemente y cada requerimiento tiende a poseer características diferentes, según las necesidades de cada cliente por lo que el precio del servicio será variable, en general se aplicará un promedio de la tabla de precios descrita en el capítulo de estudio de mercado.

TABLA 26: Estimación de Ventas Anuales por Servicio

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO PROMEDIO	ESTIMADO MENSUAL	ESTIMADO Año (1)
Asesoría y elaboración de declaraciones y anexos.	50	60	3.000,00	36.000,00
Planificación legal tributaria.	1	700	0,00	0,00
Patrocinio en peticiones - devoluciones	2	80	160,00	160,00
Asesoría en inspecciones y actas de determinación tributaria.	1	350	350,00	0,00
Asesoría integral permanente y capacitación.	1	220	220,00	880,00
Trámites de Vehículos - exoneraciones, traspasos	4	120	480,00	5.760,00
Otros Servicios (Inscripciones, actualizaciones, suspensiones RUC, Consultas simples)	30	30	900,00	10.800,00
TOTALES			5.110,00	53.600,00

CAPÍTULO V

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

5.1 FORMA LEGAL DE CONFORMACIÓN

Para determinar el procedimiento administrativo y legal para constituir e implementar la nueva empresa, se debe tener en consideración que esta podría iniciar como persona natural o jurídica, a continuación se resume las principales características

- > En nombre colectivo
- > En comandita simple
- > De responsabilidad limitada
- > Compañía anónima
- > Compañía de economía mixta
- > Persona Natural

5.1.1 Razón Social

La empresa se denominará “Titanism Asesores Contables-Tributarios”

Titanism: Espíritu de desafío.- un espíritu de desafío de autoridad, sociedad convencional, y el orden establecido

5.1.2 Logotipo

“Titanism Asesores Contables-Tributarios”
“Titanism Asesores Contables-Tributarios”

5.1.3 Slogan

**Porque este mundo es para emprendedores!!
Que tus problemas tributarios, contables-legales no te detengan...**

**Nosotros tenemos la solución.
!!PERMITENOS SER PARTE DE TU REALIDAD!!**

TABLA 27: Clases y características de las Compañías del Ecuador

Nombre Característica	Persona Natural	Compañía en Nombre Colectivo	Compañía en Comandita Simple	Compañía de Responsabilidad Limitada	Compañía Anónima	Compañía de Economía Mixta
Del Nombre	Apellidos y Nombres, se puede añadir un nombre comercial	Razón social agregando las palabras “y compañía”	Razón social agregando las palabras “compañía en comandita”.	Razón social, denominación objetiva o de fantasía agregando las palabras “compañía limitada”.	Denominación objetiva o de fantasía.	Denominación objetiva o de fantasía.
Número de Socios	Uno o más, pero solo bajo el nombre de uno se recae la responsabilidad	Dos o más personas que hacen el comercio bajo razón social.	Uno o varios socios.	Tres socios como mínimo y quince como máximo.	Dos o más accionistas.	Dos accionistas como mínimo y treinta y cinco como máximo (entre personas naturales y jurídicas).
Capital Mínimo	No definido	Aportes que cada uno de los socios entrega o promete entregar.	Aportes de cada uno de los socios entrega o promete entregar.	Cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América.	Ochocientos dólares de los estados Unidos de América.	Ochocientos dólares de los Estados Unidos de América.
Suscripción de Capital	No es necesario suscripción	Pago de no menos del 50% del capital suscrito.	Pago de no menos del 50% del capital suscrito.	Pago de no menos del 50% del capital suscrito.	Pago de no menos del 25% del valor nominal de cada acción.	Pago de no menos del 25% del valor nominal de cada acción.
Tipo de Aportación	Dinero o especies	Numerario (dinero) , en especies (bienes muebles o inmuebles) u obligaciones (crédito)	Numerario y / o especies.	Numerario y / o especies.	Numerario y / o especies	Numerario y / o especies
Capital de Reserva				5% de la utilidad neta hasta completar el 20% del patrimonio de la Cía.	5% de la utilidad neta hasta completar el 20% del patrimonio de la Cía.	5% de la utilidad neta hasta completar el 20% del patrimonio de la Cía.
Constitución Compañía		Por escritura pública.	Por escritura pública.	Por escritura pública.	Por escritura pública.	Por escritura pública.
Fiscalización				Total o parcial realizada por la Superintendencia de Compañías. Fiscalización interna realizada por el comisario.	Total o parcial realizada por la Superintendencia de Compañías. Fiscalización interna realizada por el comisario.	Total o parcial realizada por la Superintendencia de Compañías. Fiscalización interna realizada por el comisario.
Obligaciones Sociales	Total representación	Hasta el monto de sus participaciones.	Hasta el monto de sus participaciones.	Hasta el monto de sus participaciones.	Hasta el monto de sus participaciones.	Hasta el monto de sus participaciones.

Fuente: Ley de Compañías

Elaboración: Autora

En referencia a la tabla expuesta, y considerando los costos que representa la constitución de una persona jurídica, se ha concluido que inicialmente la empresa se constituirá como una persona natural, ya que entre otras las principales ventajas radican en: menor trámite en cuanto a papeleo, menor costo, menor control de entes de supervisión, menos obligaciones tributarias con SRI; posteriormente se consideraría la constitución como persona jurídica bajo la figura de compañía de responsabilidad limitada.

El procedimiento o trámite para la constitución sería el siguiente:

- < Obtención de la patente municipal.
- < Obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- < Afiliación a la Cámara de Comercio, según el objeto social.

5.2 ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN

La estructura organizacional permitirá definir en forma clara y sencilla, los puestos, obligaciones y responsabilidades de quienes conforman la empresa, para ello se planteará organigramas: estructural, funcional y de personal; que obedezca a la planificación, organización, dirección y control para lograr los resultados esperados y las metas planteadas por la organización.

“El organigrama es, esencialmente una representación gráfica de la estructura de una empresa, con sus servicios, órganos y puestos de trabajo y de sus distintas relaciones de autoridad y responsabilidad”³³.

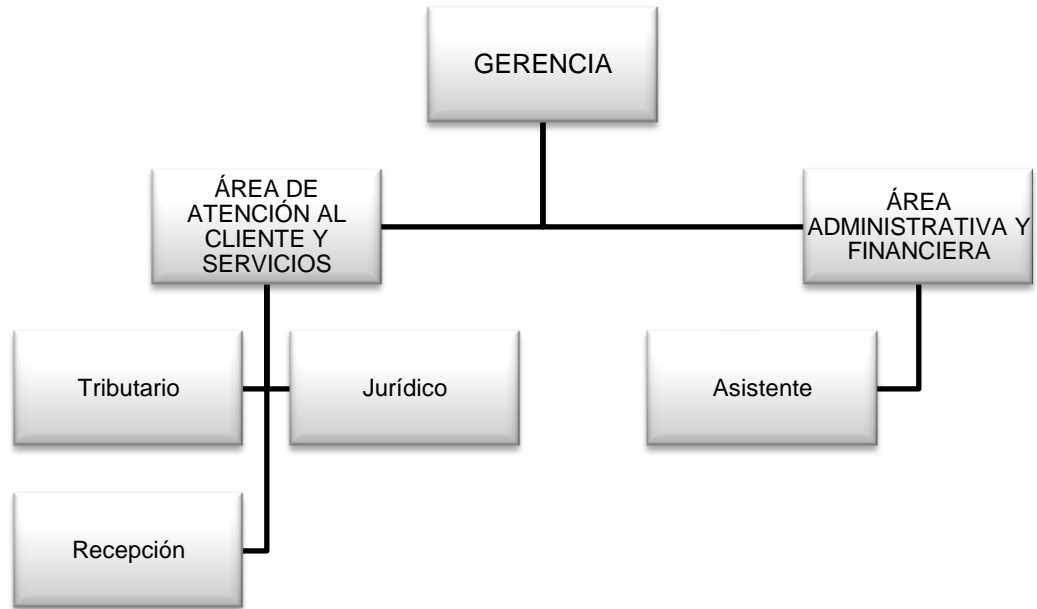
5.2.1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

“Representa el esquema básico de una organización, lo cual permite conocer de una manera objetiva sus partes integrantes, es decir, sus unidades administrativas y la relación de dependencia que existe entre ellas”³⁴.

³³ VASQUEZ, Víctor Hugo, Organización Aplicada, 2002 - Segunda Edición, Graficas Vásquez , Quito, Ecuador, Pág. 196.

³⁴ Op. Cit, VASQUEZ, Víctor Hugo, Pág. 196.

GRÁFICO 16: ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL PROPUESTO

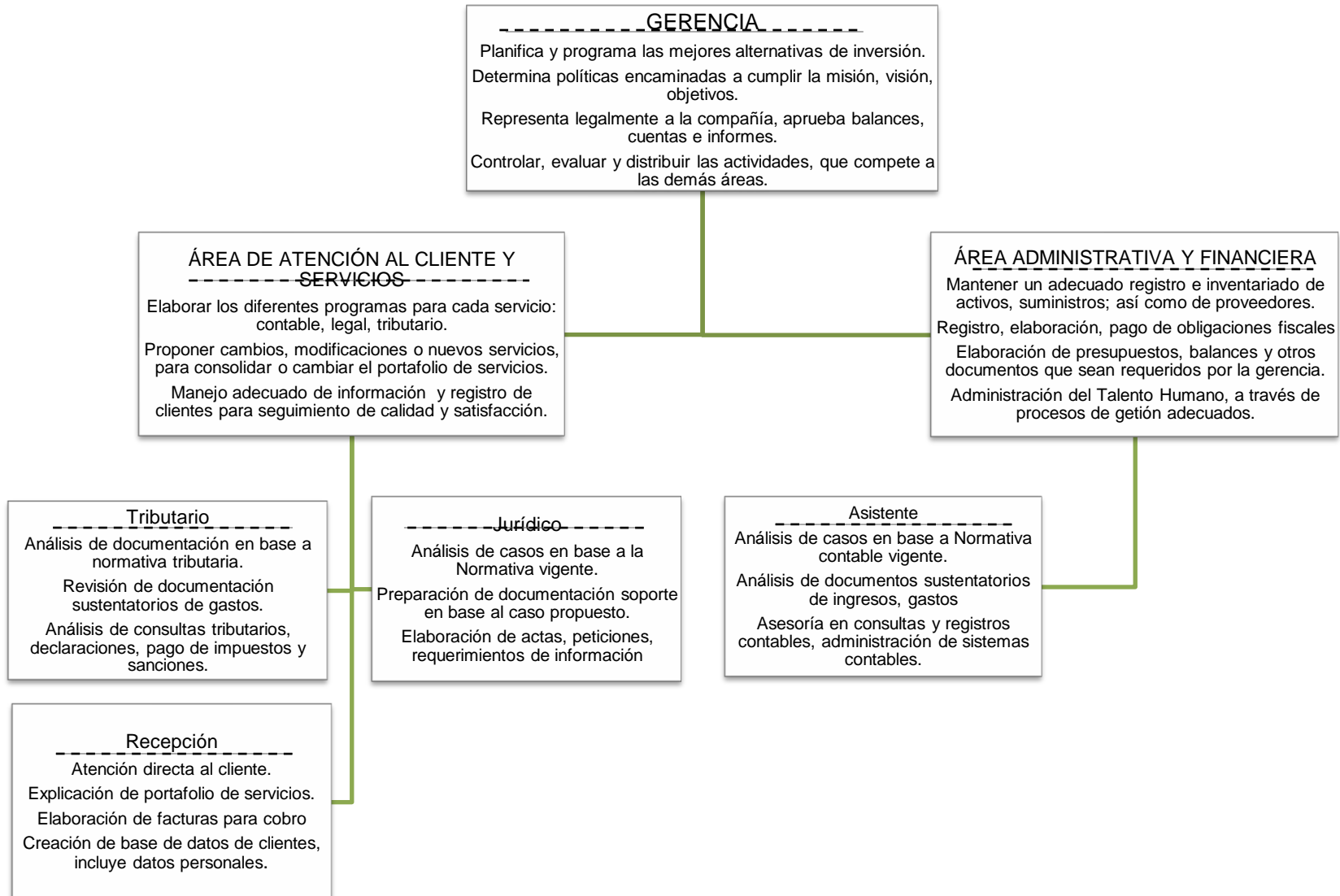


5.2.2 ORGANIGRAMA FUNCIONAL

“Parte del organigrama estructural y a nivel de cada unidad administrativa se detalla las funciones principales básicas. Al detallar las funciones se inicia por las más importantes y luego se registran aquellas de menor trascendencia. En este tipo de organigramas se determina que es lo que se hace, pero no como se hace”³⁵.

³⁵Ibíd, Pág 220.

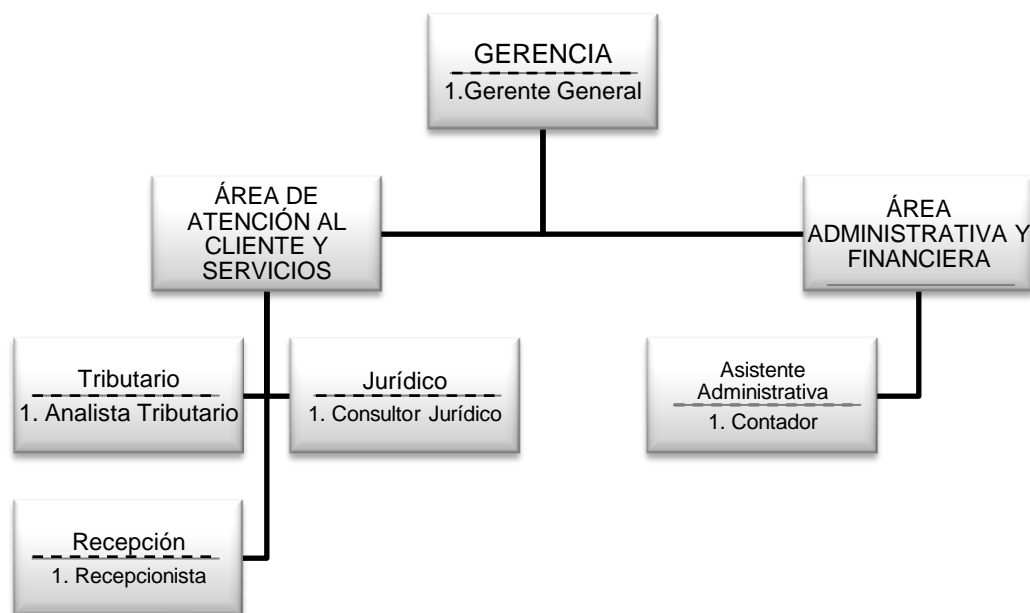
GRÁFICO 17: ORGANIGRAMA FUNCIONAL PROPUESTO



5.2.3 ORGANIGRAMA DE POSICIÓN DE PERSONAL

“También constituye una variación del organigrama estructural, y sirve para representar en forma objetiva la distribución del personal en las diferentes unidades administrativas. Se indica el número de cargos, la denominación del puesto y la clasificación en el caso de haberla. En algunos casos se puede incluir la remuneración de cada puesto y aun el nombre del empleado que los desempeña”³⁶.

GRÁFICO 18: ORGANIGRAMA DE POSICIÓN O DE PERSONAL PROPUESTO



5.3 ORGANIZACIÓN POR PROCESOS

Los procesos son actividades que emplean un servicio, agregan valor y suministrarán al usuario un servicio calificado, tomando en cuenta el estudio técnico, administrativo y de estructura, se propone una organización por procesos que describa las responsabilidades y competencias para cada cargo, área y los responsables que intervendrán. Los procesos se clasifican en:

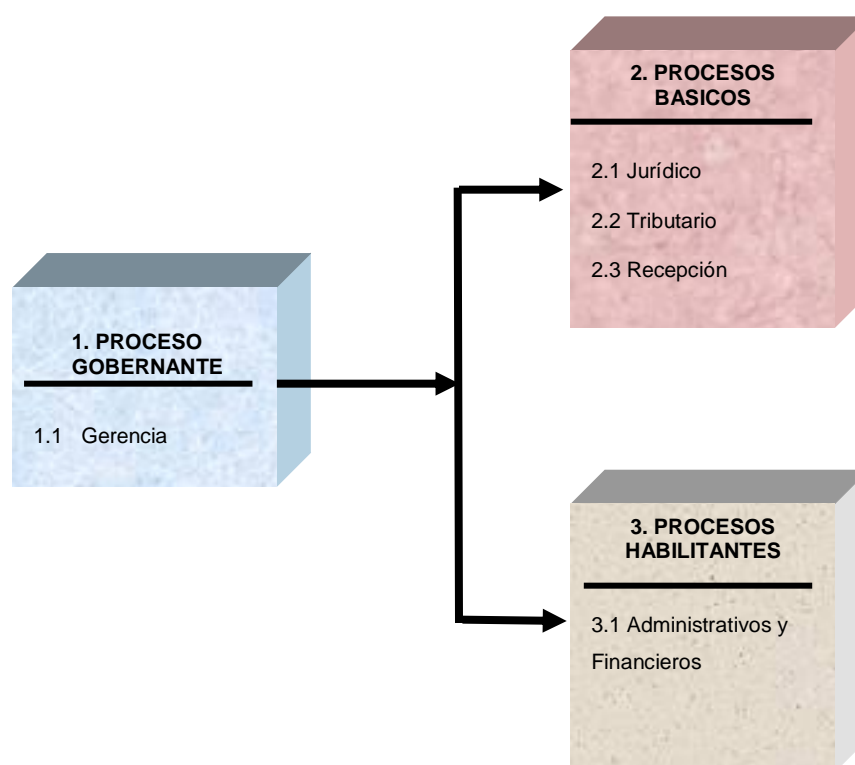
³⁶Op. Cit, VASQUEZ, Víctor Hugo, Pág. 221.

Procesos Gobernantes.- Son aquellos que proporcionan directrices a todos los demás procesos y son realizados, en este caso por la gerencia.

Procesos Básicos.- Corresponden a las áreas de la generación de los servicios de impacto en el cliente, creando valor para éste; son las actividades esenciales en las áreas de: atención al cliente y servicios, en el área administrativa y financiera.

Procesos Habilitantes o de Apoyo.- Dan apoyo a los procesos fundamentales, son los procesos que complementan otras actividades de la empresa y que ayudan a desarrollar los procesos fundamentales o básicos.

GRÁFICO 19: Organización por Procesos



5.3.1 DEFINICIÓN DE RESPONSABILIDADES Y COMPETENCIAS A NIVEL DE ÁREAS

Las áreas con las cuales contará la empresa serán: atención al cliente y servicios, área administrativa y financiera, gerencia; con las siguientes responsabilidades.

5.3.1.1 Gerencia

- ✧ Planifica y programa las mejores alternativas de inversión.
- ✧ Determina políticas encaminadas a cumplir la misión, visión, objetivos.
- ✧ Representa legalmente a la compañía, aprueba balances, cuentas e informes.
- ✧ Controlar, evaluar y distribuir las actividades, que compete a las demás áreas.
- ✧ Supervisar que se mantenga un archivo actualizado de los procesos ejecutados.
- ✧ Coordinar con el área financiera la elaboración de presupuestos, y la adquisición de insumos, materiales y equipos.
- ✧ Realizar la selección y contratación del personal, nombrar o cesar a cualquier empleado o administrador que requiera el SPA y fijar su remuneración.
- ✧ Elaborar el plan anual de actividades y presupuesto, y presentar a la junta de socios.

5.3.1.2 Área de Atención al Cliente y Servicios

- ✧ Atender al cliente en sus requerimientos para utilizar los diferentes servicios que se ofrecen en base al portafolio de productos y servicios.
- ✧ Elaborar los diferentes programas para cada servicio: contable, legal, tributario.
- ✧ Proponer cambios, modificaciones o nuevos servicios, para consolidar o cambiar el portafolio de productos y servicios.
- ✧ Manejo adecuado de información y registro de clientes para seguimiento de calidad y satisfacción.
- ✧ Llevar a cabo las actividades competentes a cada cargo y servicio, para satisfacer las necesidades del cliente.
- ✧ Supervisar el adecuado mantenimiento de instalaciones, velar por la seguridad de los clientes y del personal.

- ✧ Organizar charlas con expertos para cada área de los servicios cuando se considere oportuno o necesario.
- ✧ Velar por la calidad de los productos y la satisfacción del cliente.
- ✧ Análisis de casos en base a Normativa vigente.
- ✧ Análisis de documentos de sustento de ingresos, gastos.
- ✧ Asesoría en consultas y registros contables, administración de sistemas contables.
- ✧ Preparación de documentación soporte en base a casos asignados
- ✧ Elaboración de actas, peticiones, requerimientos de información
- ✧ Análisis de consultas tributarios, declaraciones, pago de impuestos y sanciones

5.3.1.3 Área Administrativa y Financiera

- ✧ Elaboración de presupuestos, balances y otros documentos que sean requeridos por la gerencia.
- ✧ Efectuar un seguimiento y control continuo con respecto a nivel de satisfacción y calidad ofrecida – recibida por parte del cliente interno y externo.
- ✧ Administración del Talento Humano, a través de procesos de gestión adecuados.
- ✧ Registrar, controlar y evaluar los ingresos, egresos y demás movimientos financieros.
- ✧ Elaborar el rol de pagos, mantener un registro actualizado del historial laboral de cada trabajador en carpetas.
- ✧ Mantener un adecuado registro e inventariado de activos, suministros; así como de proveedores.
- ✧ Efectuar el pago de los servicios básicos (agua, luz y teléfono), de las adquisiciones de insumos, materiales y equipos.
- ✧ Registro, elaboración, pago de obligaciones fiscales.

5.3.2 DEFINICIÓN DE RESPONSABILIDADES Y COMPETENCIAS A NIVEL DE CARGOS

El Manual de funciones, perfiles y cargos contiene la descripción detallada de las funciones y responsabilidades de cada cargo; así como las condiciones ambientales y los equipos y materiales que utilizarán en sus actividades, se detalla los requisitos y condiciones como educación, experiencia, responsabilidad y supervisión, necesarias para el desempeño eficiente.

Esta información a más de ser una guía básica para el desempeño de las funciones del personal, orienta a una administración efectiva, principalmente en los campos de selección, valoración, evaluación y capacitación, procurando un trato justo para los empleados y aportando información importante para las decisiones que tome la empresa.

ALCANCE.- Todo el personal que labora en la empresa.

OBJETIVO.- Describir responsabilidades, autoridades y perfiles necesarios de los trabajadores.

CONTENIDO: Se describe las funciones y el perfil de los siguientes cargos:

- ✓ Gerente General
- ✓ Asistente Administrativa
- ✓ Consultor Jurídico
- ✓ Analista Tributario
- ✓ Recepcionista

5.3.2.1 Gerencia

Nombre del puesto: Gerente General	No de empleados en el puesto: 1
Nombre del titular del cargo: Ingeniera Priscila Álvarez G.	Área: Gerencia
Supervisado por: -----	Nombre del jefe inmediato: -----
Supervisa a : Todos los empleados de la empresa consultora	
OBJETIVO DEL CARGO: Planificar, dirigir y controlar las actividades de la empresa, de acuerdo con los objetivos planteados.	

DETALLE DE FUNCIONES, ACTIVIDADES Y TAREAS**PLANIFICACIÓN**

Planificar, dirigir y controlar todas las acciones correspondientes al proceso operativo de la empresa, de acuerdo con los objetivos planteados.

Administrar las actividades de la empresa buscando su mejoramiento organizacional, productivo y financiero.

Coordinar los otros departamentos, metas y políticas que orienten las actividades hacia un enfoque de calidad y satisfacción.

Apoyar a las normas, políticas instructivos para la buena marcha de la empresa.

Coordinar los cambios que se requieran en temas relacionados con la estructura de la empresa, con el objeto de brindar un mejor desarrollo.

CONTROL

Supervisar las funciones de los departamentos de Atención al cliente y servicio – Administrativo y financiero.

OTROS

Contratación de personal.

Establecimiento de salarios.

Autorización de pagos a proveedores, sueldos.

Firma de cheques.

Revisión balances y declaración de impuestos junto con el contador.

RESPONSABILIDADES QUE IMPLICA EL DESEMPEÑO DEL CARGO

Coordinación general de la empresa.

Control y evaluación del cumplimiento de los objetivos.

Lograr junto con el personal el éxito en el cumplimiento de los objetivos de la empresa.

Motivar al personal, responder inquietudes y atender quejas de los clientes.

Evaluar el desempeño del personal y determinar cuando será necesario capacitarlos

Realizar investigaciones de mercado con respecto del servicio y al cliente.

Realizar estrategias para mantener al máximo la capacidad de ocupación.

Herramientas de trabajo:

Computadora, teléfono, fax, internet, material de oficina.

Requisitos:

Profesional en administración de empresas.

Experiencia mínima de 3 años en puestos similares.

Conocimientos en: computación, inglés y manejo de personal, capacidad de liderazgo, iniciativa, capacidad para organizar el trabajo.

Manejo de buenas relaciones interpersonales, mayor de 25 años y buena presencia.

Elaborado por: Diana Álvarez González

Fecha de Elaboración: 31/08/2012

5.3.2.2 Asistente Administrativa

Nombre del puesto: Asistente Administrativa	No de empleados en el puesto: 1
Nombre del titular del cargo: CPA Liliana Álvarez	Área: Administrativa y Financiera
Supervisado por: Gerencia	Nombre del jefe inmediato: Ing. Priscila Álvarez
OBJETIVO DEL CARGO: Apoyar a las áreas de Atención al cliente y servicio – Administrativo y financiero, llevar en forma puntual y ordenada la contabilidad de la empresa.	
DETALLE DE FUNCIONES, ACTIVIDADES Y TAREAS Elaborar presupuestos, balances y otros documentos que sean requeridos por la gerencia. Llevar el control diario de ingresos y egresos. Evaluar conjuntamente con el gerente los balances mensuales y anuales. Elaborar el rol de pagos, mantener un registro actualizado del historial laboral de cada trabajador en carpetas. Registrar, controlar y evaluar los ingresos, egresos y demás movimientos financieros Efectuar el pago de servicios básicos (agua, luz y teléfono), de las adquisiciones de insumos, materiales y equipos. Realizar las declaraciones mensuales de impuestos. Emitir cheques.	
RESPONSABILIDADES QUE IMPLICA EL DESEMPEÑO DEL CARGO Llevar eficientemente la contabilidad de la empresa. Registro, elaboración, pago de obligaciones fiscales. Administración del Talento Humano, a través de procesos de gestión adecuados. Realizar el reclutamiento y selección de personal para llenar vacantes y creaciones que se presentan en la empresa, de acuerdo al manual establecido para el efecto. Gestionar los requerimientos del personal: permisos, faltas, certificados, etc. Efectuar un seguimiento y control continuo con respecto a nivel de satisfacción y calidad ofrecida – recibida por parte del cliente interno y externo. Mantener un adecuado registro e inventariado de activos, suministros; así como de proveedores. Atender inquietudes y reclamos inmediatos de los clientes. Realizar caja, pagos de servicios básicos, insumos y demás movimientos financieros.	
Herramientas de trabajo: Computadora, calculadora, impresora, teléfono, Internet, equipo de oficina.	
Requisitos: Contador (CPA). Experiencia mínima 2 años. Buenos conocimientos de: computación, inglés, atención al cliente, buena presencia, mayor de 22 años. Responsable, honesta, Conocimientos de paquetes contables.	

ELABORADOR POR: Diana Álvarez González

FECHA ELABORACION: 31/08/2012

5.3.2.3 Consultor Jurídico

Nombre del puesto: Consultor Jurídico	No de empleados en el puesto: 1
Nombre del titular del cargo: Anshelo González	Área: Atención al cliente y servicio
Supervisado por: Gerencia	Nombre del jefe inmediato: Ing. Priscila Álvarez
OBJETIVO DEL CARGO: Brindar un servicio profesional, con calidez y calidad.	
DETALLE DE FUNCIONES, ACTIVIDADES Y TAREAS Recibir y dar la bienvenida al cliente. Atender inquietudes y solicitudes inmediatas de los clientes. Análisis de casos en base a la normativa vigente. Proporcionar soluciones eficientes y efectivas acordes a cada situación. Organizar la información y documentación proporcionada por el cliente. Coordinar con recepcionista nuevas citas. Elaborar requerimientos de información Dar contestación de oficios, solicitudes o similares. Abrir fichas personales de cada cliente para controlar la evolución del cada caso y hacer el seguimiento respectivo. Colaborar con el equipo de trabajo. Reportar la entrada y finalización de las labores en recepción.	
RESPONSABILIDADES QUE IMPLICA EL DESEMPEÑO DEL CARGO Señalar los posibles escenarios como las alternativas para obtener los mejores resultados. Proporcionar la información concerniente para que el cliente pueda tomar la mejor alternativa de decisión. Representar y asesorar apropiadamente al cliente. Documentar e informar sobre e avance de cada caso asignado. Dar indicaciones finales al cliente una vez culminado la reunión.	
Herramientas de trabajo: Computadora, impresora, internet, teléfono, equipo de oficina.	
Requisitos: Título en derecho tributario o afines. Experiencia mínima 5 años como abogado tributario. Capacidad de liderazgo. Facilidad de comunicación, buena presencia. Buenos conocimientos de: computación, tributación,	

ELABORADOR POR: Diana Álvarez González

FECHA ELABORACION: 31/08/2012

5.3.2.4 Analista Tributario

Nombre del puesto: Analista Tributario	No de empleados en el puesto: 1
Nombre del titular del cargo: Josué Antón	Área: Atención al cliente y servicio
Supervisado por: Gerencia	Nombre del jefe inmediato: Ing. Priscila Álvarez
OBJETIVO DEL CARGO: Brindar un servicio profesional, con calidez y calidad.	
DETALLE DE FUNCIONES, ACTIVIDADES Y TAREAS Recibir y dar la bienvenida al cliente. Atender inquietudes y solicitudes inmediatas de los clientes. Análisis de casos en base a la normativa vigente. Proporcionar soluciones eficientes y efectivas acordes a cada situación. Organizar la información y documentación proporcionada por el cliente. Coordinar con recepcionista nuevas citas. Elaborar requerimientos de información Coordinar con Consultor jurídico contestaciones de oficios, solicitudes o similares. Abrir fichas personales de cada cliente para controlar la evolución del cada caso y hacer el seguimiento respectivo. Colaborar con el equipo de trabajo. Reportar la entrada y finalización de las labores en recepción.	
RESPONSABILIDADES QUE IMPLICA EL DESEMPEÑO DEL CARGO Señalar los posibles escenarios como las alternativas para obtener los mejores resultados. Proporcionar la información concerniente para que el cliente pueda tomar la mejor alternativa de decisión. Representar y asesorar apropiadamente al cliente. Documentar e informar sobre e avance de cada caso asignado. Dar indicaciones finales al cliente una vez culminado la reunión.	
Herramientas de trabajo: Computadora, impresora, internet, teléfono, equipo de oficina.	
Requisitos: Título en Auditoría o ingeniería comercial o áreas afines a tributación Experiencia mínima 4 años como en temas tributarios. Capacidad de liderazgo. Facilidad de comunicación, buena presencia. Buenos conocimientos de: computación, tributación, inglés, atención al cliente, buena presencia, mayor de 24 años.	

ELABORADOR POR: Diana Álvarez González

FECHA ELABORACION: 31/08/2012

5.3.2.5 Recepcionista

Nombre del puesto: Recepcionista	No de empleados en el puesto: 1
Nombre del titular del cargo: Chelsea Jaramillo	Área: Atención al cliente y servicio
Supervisado por: Gerencia	Nombre del jefe inmediato: Ing. Priscila Álvarez
OBJETIVO DEL CARGO: Apoyar a las áreas de Atención al cliente y servicio. Brindar una atención personalizada al cliente interno y externo.	
DETALLE DE FUNCIONES, ACTIVIDADES Y TAREAS Dar la bienvenida y atender al cliente. Informar al cliente sobre el portafolio de servicios. Direccionar al cliente hacia un empleado que pueda dar atención a su requerimiento. Elaborar la factura, realizar el cobro y enviar a depositar en el banco. Realizar y contestar llamadas telefónicas, fax o correos electrónicos. Enviar correspondencia, disponer de caja chica. Coordinar citas, estar atenta de fechas de vencimiento de obligaciones. Verificar la asistencia de todos los empleados y la realización de sus tareas. Revisar los stocks máximos y mínimos de insumos.	
RESPONSABILIDADES QUE IMPLICA EL DESEMPEÑO DEL CARGO Atención adecuada al cliente interno y externo. Efectuar un seguimiento con respecto a nivel de satisfacción y calidad ofrecida – recibida por parte del cliente externo. Administrar adecuadamente de activos y suministros, Atender inquietudes y reclamos inmediatos de los clientes. Custodio de caja chica.	
Herramientas de trabajo: Computadora, impresora, fax, teléfono, equipo de oficina.	
Requisitos: Bachiller en secretariado bilingüe o carreras afines. Experiencia mínima 1 año. De preferencia curso de atención al cliente y manejo de utilitarios. Buenos conocimientos de: computación, contabilidad, buena presencia, mayor de 20 años.	

ELABORADOR POR: Diana Álvarez González

FECHA ELABORACION: 31/08/2012

CAPÍTULO VI

ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

Una vez determinado que existe demanda insatisfecha en el estudio de mercado y que se dispone de un mercado potencial al cual ofrecer los servicios de la nueva empresa, será el estudio financiero el que permitirá estipular el monto de recursos económicos necesarios para la implementación de la empresa, así como el costo total de operación y la identificación de los indicadores que servirán de base para la evaluación financiera del estudio.

6.1 INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

6.1.1 Inversión en Activos Fijos

Inversiones en activos fijos son todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que se utilizarán en la transformación de los insumos o que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto.³⁷

Se refiere principalmente a inversiones en activos fijos necesarias para los diferentes departamentos de la consultora, tales como: equipos de computación, muebles y enseres, conforme el siguiente detalle:

TABLA 28: Mobiliario

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Estaciones de Trabajo	5	190,00	950,00
Sillas giratorias	4	55,00	220,00
Silla Ejecutiva	1	81,00	81,00
Mesa pequeña	1	50,00	50,00
Mesa central incluye 4 sillas	1	238,00	238,00
Sillas para clientes	8	22,00	176,00
Sillones largos	3	350,00	1.050,00
Archivadores en metal	6	80,00	480,00
TOTAL			3.245,00

³⁷ SAPAG CHAIN Nassir, Preparación y Evaluación de proyectos cuarta edición, McGraw-Hill/ Interamericana de Chile Ltda. Pág. 233

TABLA 29: Equipo de Oficina

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Teléfonos Panasonic Ts 500	5	15,00	75,00
Fax Panasonic Modelo Kx-ft501	1	174,00	174,00
TOTAL			249,00

TABLA 30: Software y Hardware

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadores Core i5 Hp Omni 2400s+ 1000gb+ 6gb+ Dvdwr+ W7	5	768,00	3.840,00
Impresora Multifunción - Samsung Scx 3200	2	194,00	388,00
TOTAL			4.228,00

6.1.2. Activos Intangibles

Las inversiones en activos fijos intangibles son todas aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.³⁸

Dentro de este rubro se incluyen pago de constitución, instalación y adecuación, así como publicidad, conforme el siguiente detalle:

TABLA 31: Activos Intangibles

CONCEPTO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Gastos de constitución	200,00	200,00
Gastos de instalación y adecuación	800,00	800,00
Publicidad	3.500,00	3.500,00
TOTAL		4.500,00

³⁸ Op. Cit, SAPAG CHAIN Nassir, Pág. 234

6.1.3. Capital de Trabajo

La inversión en capital de trabajo constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corriente, para la operación normal del proyecto durante el ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinados.³⁹

El Capital de trabajo representa los recursos monetarios adicionales que permitirán el funcionamiento de la nueva empresa en sus inicios, esto es antes de recibir ingresos por la generación del servicio; estos valores no forman parte del activo fijo ni del intangible.

Conformado por la sumatoria de suministros e insumos, gastos de personal, servicios básicos, otros gastos imprevistos.

³⁹ *Ibíd.* Pág. 236

TABLA 32: Suministros e Insumos

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	TOTAL ANUAL
Papel bond	4	3,50	14,00	168,00
Lápiz portaminas	5	0,45	2,25	9,00
Esferográficos	8	0,25	2,00	24,00
Resaltadores	8	0,55	4,40	52,80
Post it	15	0,45	6,75	81,00
Correctores	8	1,75	14,00	56,00
Agendas	5	4,75	23,75	47,50
CD Imation	30	0,60	18,00	216,00
Grapadora	5	5,75	28,75	28,75
Folder Ideal	30	0,40	12,00	144,00
Separadores Plásticos	10	1,30	13,00	156,00
Sellos	7	6,72	47,04	94,08
Cinta adhesiva 3M	6	0,45	2,70	32,40
Saca grapas	5	0,45	2,25	2,25
Papel fax	1	2,75	2,75	33,00
Perforadora	5	7,45	37,25	37,25
Clips - Grapas	6	2,75	16,50	198,00
Toners samsung scx-3200	2	40,00	80,00	240,00
Basureros y papeleras	5	22,00	110,00	110,00
Borrador Pelikan	6	0,15	0,90	3,60
Marcador Bic	5	0,65	3,25	19,50
Flash memory 8 Gb	5	11,00	55,00	110,00
Sobres	35	0,41	14,35	172,20
Porta credencial	6	2,75	16,50	16,50
Facturas block 100	2	13,50	27,00	324,00
Tarjetas de Presentación	200	0,20	40,00	480,00
TOTAL			594,39	2.855,83

TABLA 33: Gastos de Personal

PERSONAL	CANTIDAD	SUELDO BÁSICO	XIII SUELDO	XIV SUELDO	FONDOS DE RESERVA	APORTE IESS 12,15%	VACACIONES	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Gerente General	1	330,00	27,50	24,33	27,50	40,10	13,75	463,18	5.558,16
Asistente Administrativa	1	330,00	27,50	24,33	27,50	40,10	13,75	463,18	5.558,16
Consultor Jurídico	1	330,00	27,50	24,33	27,50	40,10	13,75	463,18	5.558,16
Analista Tributario	1	330,00	27,50	24,33	27,50	40,10	13,75	463,18	5.558,16
Recepcionista	1	292,00	24,33	24,33	24,33	35,48	12,17	412,64	4.951,68
TOTAL		1612,00	134,33	121,65	134,33	195,88	67,17	2265,36	27.184,32

TABLA 34: Servicios Básicos

DETALLE	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Luz Eléctrica	40,00	480,00
Servicio Telefónico	35,00	420,00
Agua potable	20,00	240,00
Internet	30,00	360,00
Arriendo	250,00	3.000,00
Servicio de Limpieza	100,00	1.200,00
TOTAL	475,00	5.700,00

TABLA 35: Mantenimiento de Activos Fijos

CONCEPTO	VALOR TOTAL	Valor (Anual)
Muebles y enseres	3.245,00	48,68
Equipo de Oficina	249,00	3,74
Equipo de Computación	4.228,00	63,42
TOTAL	7.722,00	115,84

TABLA 36: Inversión en Capital de Trabajo

CONCEPTO	VALOR ANUAL
Suministros e Insumos	2.855,83
Gastos de Personal	27.184,32
Servicios Básicos	1.500,00
Arriendo	3.000,00
Servicio de Limpieza	1.200,00
Gasto de Mantenimiento	115,84
Depreciaciones y Amortizac.	2.658,73
Otros gastos varios	450,00
TOTAL	38.964,72

El capital de trabajo ha sido calculado mediante el método de desfase, el cual se expresa mediante la siguiente formula:

$$CT = \frac{\text{Costo Total} - \text{Depreciaciones y Amortizaciones}}{365} * 30$$

Donde:

CT = Capital de trabajo

$$CT = \frac{38.964,72 - 2.658,73}{365} * 30$$

$$CT = 2.984,05$$

Para la nueva empresa se ha considerado 30 días como periodo de desfase de acuerdo al tiempo previsto para la obtención de ingresos por el cobro del servicio a los clientes.

6.2 PRESUPUESTO DE OPERACIÓN

6.2.1. Presupuesto de Ingresos

Para elaborar el presupuesto de ingresos del proyecto se realizará una pronóstico de las entradas de dinero que se espera genere la empresa por los servicios prestados a las distintas empresas y personas, como se muestra en el siguiente cuadro:

TABLA 37: Presupuesto de Ingresos

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO PROMEDIO	ESTIMADO MENSUAL	ESTIMADO Año (1)	ESTIMADO Año (2)	ESTIMADO Año (3)	ESTIMADO Año (4)	ESTIMADO Año (5)
Asesoría y elaboración de declaraciones y anexos.	50	60	3.000,00	36.000,00	39.600,00	43.920,00	48.600,00	54.000,00
Planificación legal tributaria.	1	700	0,00	0,00	700,00	700,00	1.400,00	1.400,00
Patrocinio en peticiones - devoluciones	2	80	160,00	160,00	320,00	480,00	640,00	960,00
actas de determinación tributaria.	1	350	350,00	0,00	350,00	700,00	1.050,00	1.400,00
Asesoría integral permanente y capacitación.	1	220	220,00	880,00	902,00	924,55	956,91	990,40
Trámites de Vehículos - exoneraciones, traspasos	4	120	480,00	5.760,00	5.904,00	6.051,60	6.263,41	6.482,63
Otros Servicios (Inscripciones, actualizaciones, suspensiones RUC, Consultas simples)	30	30	900,00	10.800,00	11.880,00	13.176,00	14.580,00	16.200,00
TOTALES			5.110,00	53.600,00	59.656,00	65.952,15	73.490,32	81.433,03

6.2.2. Presupuesto de Egresos

Este presupuesto permitirá determinar los costos fijos, variables y gastos administrativos y de ventas, en los que se deba incurrir.

6.2.2.1 Depreciaciones

La depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable. Para que este gasto sea deducible no podrá superar los siguientes porcentajes:

- (I) Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcas y similares 5% anual.
- (II) Instalación, maquinarias, equipos y muebles 10% anual.
- (III) Vehículos, equipo de transporte y equipo caminero móvil 20% anual.
- (IV) Equipos de cómputo y software 33% anual.⁴⁰

En base a lo mencionado en la ley y su respectivo reglamento, la depreciación de activos ha sido calculada a través del Método de depreciación lineal, como se detalla en la siguiente cuadro:

TABLA 38: Depreciación

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR	VIDA ÚTIL	DEPREC. (Año 1)	DEPREC. (Año 2)	DEPREC. (Año 3)	DEPREC. (Año 4)	DEPREC. (Año 5)
Muebles y Enseres		3.245,00						
Estaciones de Trabajo	5	950,00	10	95,00	95,00	95,00	95,00	95,00
Sillas giratorias	4	220,00	10	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00
Silla Ejecutiva	1	81,00	10	8,10	8,10	8,10	8,10	8,10
Mesa pequeña	1	50,00	10	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Mesa central incluye 4 sillas	1	238,00	10	23,80	23,80	23,80	23,80	23,80
Sillas para clientes	8	176,00	10	17,60	17,60	17,60	17,60	17,60
Sillones largos	3	1.050,00	10	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00
Archivadores en metal	6	480,00	10	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00
Equipo de Oficina		249,00						
Teléfonos Panasonic Ts 500	5	75,00	10	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50
Fax Panasonic Modelo Kx-ft501	1	174,00	10	17,40	17,40	17,40	17,40	17,40
Software y Hardware		4.228,00						
Computadores Core i5 Hp Omni	5	3.840,00	3	1.280,00	1.280,00	1.280,00	1.280,00	1.280,00
Impresora Multifunción - Samsung Scx 3200	2	388,00	3	129,33	129,33	129,33	129,33	129,33
Total Administración y Ventas				1.758,73	1.758,73	1.758,73	1.758,73	1.758,73

⁴⁰ Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, Art. 28, numeral 6

6.2.2.2 Amortizaciones

La amortización de los gastos pre- operacionales, de organización y constitución, de los costos y gastos acumulados en la investigación, experimentación y desarrollo de nuevos productos, sistemas y procedimientos; en la instalación y puesta en marcha de plantas industriales o sus ampliaciones, en la explotación y desarrollo de minas y canteras, en la siembra y desarrollo de bosques y otros sembríos permanentes. Estas amortizaciones se efectuarán en un período no menor de 5 años en porcentajes anuales iguales, a partir del primer año en que el contribuyente genere ingresos operacionales; una vez adoptado un sistema de amortización, el contribuyente sólo podrá cambiarlo con la autorización previa del respectivo Director Regional del Servicio de Rentas Internas.⁴¹

Tabla 39: Amortizaciones activos fijos intangibles

CONCEPTO	VALOR	VALOR (Año 1)	VALOR (Año 2)	VALOR (Año 3)	VALOR (Año 4)	VALOR (Año 5)
Gastos de constitución	200,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
Gastos de instalación y adecuación	800,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00
Publicidad	3.500,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00
TOTAL		900,00	900,00	900,00	900,00	900,00

6.2.2.3 Mantenimiento

Con el fin de mantener un servicio eficiente a los clientes, y cuidar el buen estado de los activos fijos de la empresa, se destina un valor del 1,5%.

TABLA 40: Mantenimiento de Activos Fijos

CONCEPTO	VALOR TOTAL	Valor (Año 1)	Valor (Año 2)	Valor (Año 3)	Valor (Año 4)	Valor (Año 5)
Muebles y enseres	3.245,00	48,68	48,68	48,68	48,68	48,68
Equipo de Oficina	249,00	3,74	3,74	3,74	3,74	3,74
Equipo de Computación	4.228,00	63,42	63,42	63,42	63,42	63,42
TOTAL	7.722,00	115,84	115,84	115,84	115,84	115,84

⁴¹ Op. Cit. RALRTI, Art. 28, numeral 7

6.2.2.4 Costos Fijos

Los costos fijos son aquellos que se mantienen constantes sin importar el volumen o nivel de producción; es decir no varían pese a que la producción aumente o disminuya, a continuación de se detallan los costos fijos:

TABLA 41: Costos Fijos

CONCEPTO	VALOR (Año 1)	VALOR (Año 2)	VALOR (Año 3)	VALOR (Año 4)	VALOR (Año 5)
Gastos de Personal	27.184,32	30.174,60	33.493,80	37.178,12	41.267,71
Publicidad	1.200,00	1.296,00	1.399,68	1.511,65	1.632,59
Suministros e Insumos	2.855,83	2.941,50	3.029,75	3.120,64	3.214,26
Servicios Básicos	1.500,00	1.545,00	1.591,35	1.639,09	1.688,26
Arriendo	3.000,00	3.330,00	3.696,30	4.102,89	4.554,21
Servicios de Limpieza	1.200,00	1.260,00	1.323,00	1.389,15	1.458,61
Gastos de Mantenimiento	115,84	115,84	115,84	115,84	115,84
Otros gastos varios	450,00	463,50	477,41	491,73	506,48
Depreciaciones	1.758,73	1.758,73	1.758,73	1.758,73	1.758,73
Amortizaciones	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00
TOTAL	40.164,72	43.785,17	47.785,86	52.207,85	57.096,69

6.2.2.5 Costos Variables

Los costos variables son aquellos que varían proporcionalmente conforme aumenta o disminuye el volumen de producción, a continuación se detalla los costos variables:

TABLA 42: Costos Variables

CONCEPTO	Valor (Año 1)	Valor (Año 2)	Valor (Año 3)	Valor (Año 4)	Valor (Año 5)
Útiles y Suministros de oficina	2.855,83	2.967,21	3.078,59	3.189,97	3.301,35
TOTAL	2.855,83	2.967,21	3.078,59	3.189,97	3.301,35

Resumiendo el presupuesto de egresos estaría conformado de la siguiente manera:

TABLA 43: Presupuesto de Egresos

CONCEPTO	Valor (Año 1)	Valor (Año 2)	Valor (Año 3)	Valor (Año 4)	Valor (Año 5)
Costos Fijos	40.164,72	43.785,17	47.785,86	52.207,85	57.096,69
Costos Variables	2.855,83	2.967,21	3.078,59	3.189,97	3.301,35
TOTAL	43.020,55	46.752,38	50.864,45	55.397,82	60.398,04

6.3 ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE FONDOS

El Estado de origen y aplicación de fondos, muestra la forma de financiamiento de recursos y su utilización, a continuación se presenta un desglose de cada rubro a financiar, ya sea mediante recursos propios o mediante fuentes externas.

TABLA 44: Estado de Origen y Aplicación de Recursos
(En Dólares)

RUBROS DE INVERSION	USOS DE FONDOS	FUENTES DE FINANCIAMIENTO	
		REC. PROPIOS 75%	REC. FUENTES EXTERNAS 25%
ACTIVOS FIJOS			
Equipos de computación	4.228,00	3.171,00	1.057,00
Equipos de oficina	249,00	186,75	62,25
Muebles y enseres	3.245,00	2.433,75	811,25
TOTAL ACTIVOS FIJOS	7.722,00	5.791,50	1.930,50
ACTIVOS DIFERIDOS			
Gastos de constitución	200,00	150,00	50,00
Gastos de instalación y adecuación	800,00	600,00	200,00
Publicidad	3.500,00	2.625,00	875,00
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	4.500,00	3.375,00	1.125,00
TOTAL INVERSIONES FIJA Y DIFERIDA	12.222,00	9.166,50	3.055,50
Capital de Trabajo	2.984,05	2238,0375	746,0125
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	15.206,05	11.404,54	3.801,51
PORCENTAJE (%)	100%	75%	25%

Considerando que la inversión requerida es de USD. \$ 15.206,05; la mayor parte de la misma será financiada con recursos propios en un 75% es decir USD \$ 11.404,54; mientras el 25% restante es decir USD \$ 3.801,51 será financiado por fuentes externas, (proveedores).

Lo que se busca con este tipo de estructura es que la mayor parte sea asumida por capital propio o aportaciones de socios, evitando en lo posible recurrir a préstamos externos considerando que esto representaría un gasto adicional por intereses de financiamiento a más de gastos para gestionar la obtención del préstamo.

6.4 ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

6.4.1 Estado de Resultados Proyectado

Una vez proyectados los ingresos y gastos que se espera obtener durante el horizonte del proyecto (5 años); el estado de resultados o de pérdidas y ganancias, permitirá precisar las utilidades o pérdidas.

TABLA 45: Estado de Resultados Proyectado

CONCEPTO	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Ingresos	53.600,00	59.656,00	65.952,15	73.490,32	81.433,03
TOTAL INGRESOS	53.600,00	59.656,00	65.952,15	73.490,32	81.433,03
(-) Costos Fijos	40.164,72	43.785,17	47.785,86	52.207,85	57.096,69
(-) Costos Variables	2.855,83	2.967,21	3.078,59	3.189,97	3.301,35
TOTAL COSTOS	43.020,55	46.752,38	50.864,45	55.397,82	60.398,04
UTILIDAD OPERACIONAL	10.579,45	12.903,62	15.087,70	18.092,50	21.034,99
(-) 15% Participación Trabajadores	1.586,92	1.935,54	2.263,16	2.713,88	3.155,25
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	8.992,53	10.968,08	12.824,55	15.378,63	17.879,74
(-) 22% Impuesto a la renta	1.978,36	2.412,98	2.821,40	3.383,30	3.933,54
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	7.014,18	8.555,10	10.003,15	11.995,33	13.946,20

RENTABILIDAD SOBRE LAS VENTAS =	13,09	UTILIDAD NETA / INGRESO POR VENTAS
RENDIMIENTO DE CAPITAL =	61,50	UTILIDAD NETA / CAPITAL PROPIO
ROTACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO =	17,96	INGRESO POR VENTAS / CAPITAL DE TRABAJO

El estado de resultados refleja que en primer año de operaciones, la empresa cuenta con una utilidad neta luego de deducir impuestos, participación a los trabajadores, de \$15.460,80

6.4.2 Balance General Proyectado

Este balance permite observar como se ha dividido la inversión y las obligaciones del presente proyecto, expresa o muestra la situación financiera de la empresa a una fecha determinada generalmente un año.

Este estado deberá presentar la información clasificada en:

- Activo
- Pasivo
- Patrimonio

TABLA 46: Balance General Proyectado (Año 0)

ACTIVOS		
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		
Bancos	2.984,05	
Total Activo Corriente		2.984,05
<u>ACTIVOS FIJOS</u>		
Muebles y Enseres	3.245,00	
Equipo de Oficina	249,00	
Software y Hardware	4.228,00	
Total Activo Corriente		7.722,00
<u>ACTIVOS DIFERIDO</u>		
Gastos de constitución	200,00	
Gastos de instalación y adecuación	800,00	
Publicidad	3.500,00	
Total Activo Diferido		4.500,00
TOTAL ACTIVOS		<u>15.206,05</u>
PASIVOS		
Proveedores	3.801,51	
TOTAL PASIVO		3.801,51
PATRIMONIO		
Capital Social	11.404,54	
Total Patrimonio		11.404,54
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		<u>15.206,05</u>

En el año pre operativo la inversión se la realiza en activos fijos y capital de trabajo, mientras en el primer año se ha deducido las depreciaciones y amortizaciones correspondientes, de igual forma se demuestra que la empresa al iniciar sus actividades cuenta con un sólido patrimonio lo que permite a la empresa tener y cimentarse en una sólida posición financiera.

TABLA 47: Balance General Proyectado (Año 1)

ACTIVOS

ACTIVO CORRIENTE

Bancos	16.222,23	
Capital de Trabajo	2.984,05	
Ingresos - caja	13238,18	
Total Activo Corriente		16.222,23

ACTIVOS FIJOS

Muebles y Enseres	3.245,00	
Equipo de Oficina	249,00	
Software y Hardware	4.228,00	
(-) Depreciaciones	-1.758,73	
Total Activo Corriente		5.963,27

ACTIVOS DIFERIDO

Gastos de constitución	200,00	
(-) Amortizaciones	-900,00	
Gastos de instalación y adecuación	800,00	
Publicidad	3.500,00	
Total Activo Diferido		3.600,00
TOTAL ACTIVOS		25.785,50

PASIVOS

Proveedores	3801,51	
15% Participación Trabajadores	1.586,92	
23% Impuesto a la Renta	1.978,36	
TOTAL PASIVO		7.366,79

PATRIMONIO

Capital Social	11404,54	
Utilidad del ejercicio	7.014,17	
Total Patrimonio		18.418,71
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		25.785,50

6.4.3 Flujos Netos de Fondos

La Norma Ecuatoriana de Contabilidad NEC No. 3 establece que la información sobre flujos de efectivo es útil para proveer al usuario de los estados financieros bases para evaluar la habilidad de la empresa para generar efectivo y equivalentes de efectivo y las necesidades de la empresa para utilizar esos flujos de efectivo.

El flujo caja de cualquier proyecto se compone de cuatro elementos básicos: a) los egresos iniciales de fondos, b) los ingresos y egresos de operación, c) el momento en que ocurren estos ingresos y egresos, y d) el valor de desecho o salvamento del proyecto.⁴²

Pese a que el capital de trabajo no constituye un desembolso de dinero, es considerado en el año cero; ya que deberá estar disponible para ser utilizado para la ejecución del proyecto, en el caso del equipo de computación este será reemplazado cada tres años.

TABLA 48: Flujo Neto de Fondos

RUBROS / AÑOS	Año 0 (2012)	Año 1 (2013)	Año 2 (2015)	Año 3 (2015)	Año 4 (2015)	Año 5 (2015)
A. FLUJO DE BENEFICIOS						
Ingresos	0,00	53.600,00	59.656,00	65.952,15	73.490,32	81.433,03
V.residual Activos fijos						2.818,66
Recuperación Capital de Trabajo						2.984,05
TOTAL FLUJO DE BENEFICIOS	0,00	53.600,00	59.656,00	65.952,15	73.490,32	87.235,74
B. FLUJO DE COSTOS						81.433,03
ACTIVO FIJO	12.222,00				4.228,00	
CAPITAL DE TRABAJO	2.984,05					
Costos Fijos	0,00	40.164,72	43.785,17	47.785,86	52.207,85	57.096,69
Costos Variables	0,00	2.855,83	2.967,21	3.078,59	3.189,97	3.301,35
SUBTOTAL COSTOS	15.206,05	43.020,55	46.752,38	50.864,45	59.625,82	60.398,04
(-) Depreciaciones y amortizaciones	0,00	2.658,73	2.658,73	2.658,73	2.658,73	2.658,73
TOTAL FLUJO DE COSTOS	15.206,05	40.361,82	44.093,65	48.205,72	56.967,09	57.739,31
TOTAL FLUJO ECONÓMICO (A-B)	(15.206,05)	13.238,18	15.562,35	17.746,43	16.523,23	29.496,43
(+) CRÉDITO	3.801,51					
(-) Servicio de la deuda		3.801,51				
(-) 15% Participación Trabajadores		1.586,92	1.935,54	2.263,16	2.713,88	3.155,25
(-) 22% Impuesto a la renta		1.978,36	2.412,98	2.821,40	3.383,30	3.933,54
FLUJO FINANCIERO	(11.404,54)	5.871,40	11.213,83	12.661,88	10.426,06	22.407,64

⁴² SAPAG CHAIN Nassir, Preparación y Evaluación de proyectos cuarta edición, McGraw-Hill/ Interamericana de Chile Ltda. Pág. 265

6.5. ANÁLISIS DEL COSTO PROMEDIO DEL CAPITAL

Dentro de los indicadores para la evaluación de proyectos se encuentran:

- Costo promedio ponderado del capital: TMAR.
- El Valor Actual Neto [VAN].
- La Tasa Interna de Retorno [TIR].
- El Periodo de Recuperación de la Inversión [PRI].
- El Análisis costo beneficio.
- Punto de Equilibrio.
- Análisis de sensibilidad.

6.5.1 Costo promedio ponderado del capital: TMAR

La rentabilidad de TMAR (tasa mínima aceptable de rentabilidad) está determinada por los rendimientos futuros, la tasa de descuento que se aplica a los flujos de caja futuros permitirá expresarlos en términos de valor actual y compararlos con la inversión inicial; a esta tasa de descuento se la denomina TMAR (Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento); es decir es el valor que se espera arroje el proyecto para ser aceptado.

Para calcular el costo de oportunidad se ha empleado la siguiente fórmula:

$$k = i_a r_o + i_p r_f [(1 - r_x)(1 - r_y)] + \text{EMBI} + r_p$$

i_a = tasa de interés activa

i_p = tasa de interés pasiva

r_o = porcentaje de recursos propios

r_f = porcentaje de recursos ajenos

r_x = Participación de los trabajadores en las utilidades (PUT)

r_y = Impuesto a la renta (IRS)

EMBI = riesgo país

r_p = inflación

TABLA 49: Costo de Oportunidad

FUENTES DE FINANCIAMIENTO	VALOR	FINANCIA MIENTO	COSTO DE CAPITAL	COSTO PROMEDIO
Recursos Externos	3.801,51	25,00%	5,42%	1,35%
Recursos Propios	11.404,54	75,00%	4,53%	3,40%
TOTAL FUENTES	15.206,05	100,00%	9,95%	4,75%
Costo Promedio Ponderado de Capital :				4,75%
Impuesto a la Renta: 22,00%		Riesgo país:		8,54%
Participación trabajadores: 15,00%		Inflación:		5,09%
Tasa Pasiva: 4,53%				
Tasa Activa: 8,17%	COSTO DE OPORTUNIDAD:			18,38%
C.C. recursos externos: $(8,17\% * ((1 - 15\%)*(1 - 23\%)))$				

Fuente: CEDATOS - Centro de Estudios y Datos www.cedatos.com.ec

Elaboración: Autora

El costo de oportunidad para el presente proyecto es del 18.38%, que representa la tasa mínima para poder confirmar si el proyecto es rentable.

6.5.2 Valor Actual Neto (VAN)

El valor actual neto consiste en traer a valor presente los flujos futuros utilizando una tasa de descuento y comparada con la inversión.

La fórmula para calcular el VAN es la siguiente:

$$VAN = - I_0 + \frac{FE_1}{(1+r)^1} + \frac{FE_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{FE_n}{(1+r)^n}$$

Donde;

I_0 = inversión

FE = flujos de efectivo futuros

r = tasa de descuento

t = tiempo

TABLA 50: Cálculo VAN

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR SIMPLE DE ACTUALIZACIÓN	FLUJO NETO ACTUALIZADO
0	(11.404,54)		(11.404,54)
1	5.871,40	0,8447	4.959,79
2	11.213,83	0,7136	8.001,98
3	12.661,88	0,6028	7.632,43
4	10.426,06	0,5092	5.308,93
5	22.407,64	0,4301	9.638,39
VALOR ACTUAL NETO (VAN)			24.136,97

No se incluye el costo inicial de \$11.404,54 como uno de los valores porque el pago se produce al principio del primer período.

Una vez determinado el VAN USD. \$ 24.136.97 > 0, al ser este un valor positivo, mayor que cero; se puede inferir que se el proyecto es viable ya permite recuperar lo que se ha invertido y obtener ganancias adicionales, por lo que es aceptable ejecutar el proyecto.

6.5.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)

El TIR es la tasa de descuento aplicada que logra igualar el VAN, haciendo que este sea igual a cero.

La fórmula para calcular la TIR es:

$$\text{TIR} = \text{Tasa menor} + (\text{tasa mayor} - \text{tasa menor}) * (\text{VAN positivo} / \text{VAN positivo} + \text{VAN negativo})$$

TABLA 51: Cálculo TIR

AÑOS	FLUJO NETO	TIR
0	(11.404,54)	77,81%
1	5.871,40	
2	11.213,83	
3	12.661,88	
4	10.426,06	
5	22.407,64	
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)		77,81%

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR SIPLE DE ACTUALIZACIÓN	FLUJO NETO ACTUALIZADO	AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR SIPLE DE	FLUJO NETO ACTUALIZA
0	(11.404,54)		(11.404,54)	0	(11.404,54)		(11.404,54)
1	5.871,40	0,5682	3.336,02	1	5.871,40	0,5618	3.298,54
2	11.213,83	0,3228	3.620,17	2	11.213,83	0,3156	3.539,27
3	12.661,88	0,1834	2.322,52	3	12.661,88	0,1773	2.245,11
4	10.426,06	0,1042	1.086,60	4	10.426,06	0,0996	1.038,58
5	22.407,64	0,0592	1.326,88	5	22.407,64	0,0560	1.254,00
VALOR ACTUAL NETO (VAN)			287,65	VALOR ACTUAL NETO (VAN)			(29,04)

Reemplazando en la fórmula:

$$TIR = 0.76 + (0.78 - 0.76) * (287.65 / 287.65 + 29.04)$$

$$TIR = 77,81\%$$

La TIR resultante del proyecto es del 77.81 % > 18.38%, lo que significa que el proyecto es rentable, pues se obtiene una ganancia mayor al costo de inversión. En otras palabras, por cada dólar invertido se recupera el dólar y se obtiene 0.778 centavos adicionales.

6.5.4 Periodo de Recuperación de la Inversión – [PRI]

Señala el número de años necesarios para recuperar la inversión inicial neta, sobre la base de Flujos Netos de Fondos que se genere en cada periodo de su vida útil.

Si el tiempo de recuperación se proyectar en periodos cercanos a 1, resultaría óptima, pero si ese valor es superior o se aleja de uno, va perdiendo razonabilidad y se convierte en menos óptimo, en este caso el periodo de recuperación resulta óptimo.

TABLA 52: Cálculo PRI

AÑOS	FLUJO NETO	FLUJO NETO ACTUALIZADO	FLUJO NETO ACUMULADO
0	(11.404,54)	(11.404,54)	(11.404,54)
1	5.871,40	4.959,79	(6.444,75)
2	11.213,83	8.001,98	1.557,22
3	12.661,88	7.632,43	9.189,66
4	10.426,06	5.308,93	14.498,58
5	22.407,64	9.638,39	24.136,97
PRI			1 año, 9 meses, 19 días

6.5.5 Relación Beneficio Costo (R B/C)

Indica el rendimiento en términos de valor actual neto, que se recibe por cada dólar invertido. La razón beneficio-costos, debe ser mayor que la unidad para aceptar el proyecto, caso contrario se debe rechazar el proyecto.

Para el presente estudio la relación costo beneficio se expresa en la siguiente fórmula:

$$\text{RELACION B/C} = \frac{\text{VAN INGRESOS}}{\text{VAN EGRESOS}}$$

TABLA 53: Costo Beneficios B/C

AÑOS	BENEFICIOS	COSTOS	FACTOR SIMPLE DE	BENEFICIOS ACTUALIZADO	COSTOS ACTUALIZADO
0		15.206,05			15.206,05
1	53.600,00	40.361,82	0,8447	45.277,92	34.095,13
2	59.656,00	44.093,65	0,7136	42.569,39	31.464,39
3	65.952,15	48.205,72	0,6028	39.755,20	29.057,86
4	73.490,32	56.967,09	0,5092	37.421,12	29.007,53
5	87.235,74	57.739,31	0,4301	37.523,45	24.835,90
TOTALES				202.547,08	163.666,86
				B/C =	1,2376

La razón beneficio costo en el primer año es de \$ 1,2376 lo que quiere decir que por cada dólar que se invierta en esta empresa se obtiene aproximadamente \$ 0,24 de beneficio lo cual es aceptable.

6.5.6 ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Es el punto donde los ingresos y los gastos son iguales, es decir, no se produce ni pérdida ni ganancia, es el nivel de ventas mínimo que la empresa deberá alcanzar para superar el apalancamiento operativo.

Para el cálculo del punto de equilibrio, se utilizó las siguientes fórmulas:

Equilibrios en dólares

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{I}}$$

En donde,

PE = Punto de Equilibrio

CF = Costos Fijos

CV = Costos Variables

I = Ingresos

Equilibrios en unidades

$$PE = \frac{CF}{PV - CV_u}$$

En donde,

PE = Punto de Equilibrio

CF = Costos Fijos

CV_u = Costos Variables unitarios

PV = Precio de Venta

TABLA 54: Cálculo Punto de Equilibrio

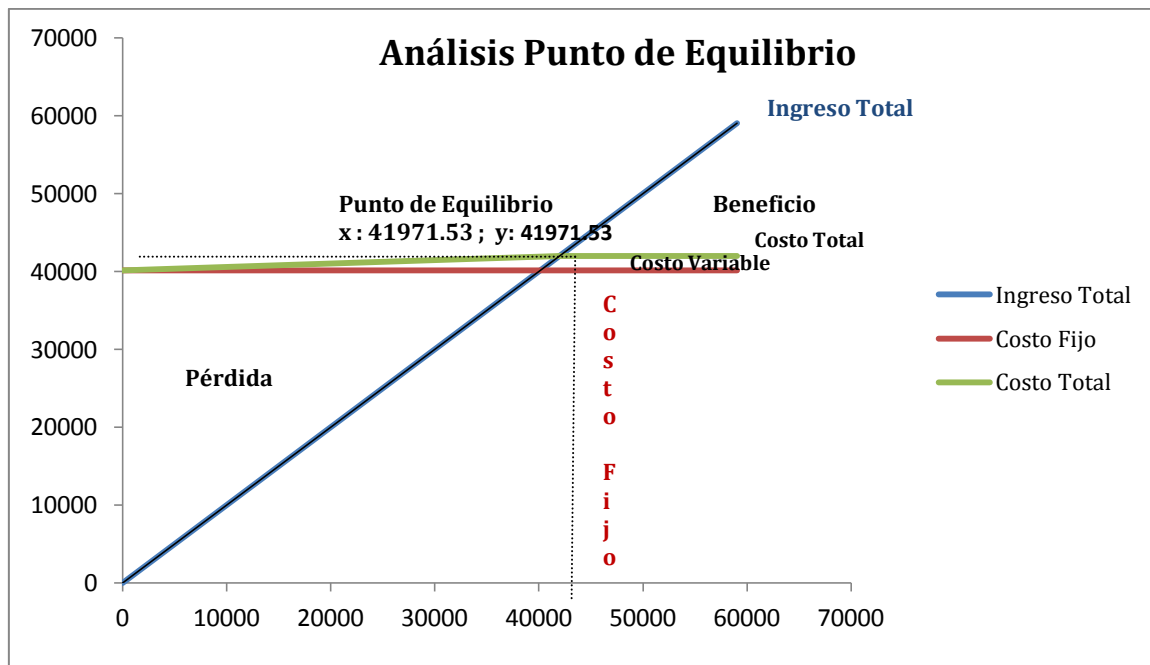
AÑOS	SERVICIOS ANUALES	PRECIO DE VENTA (Promedio)	VARIABLE UNITARIO	VARIABLES	FIJOS	TOTAL	INGRESO TOTAL	DÓLARES	UNIDADES
1	1.106	60,00	2,58	2.855,83	40.164,72	43.020,55	66.340,00	41.971,53	700,00
2	1.224	60,00	2,42	2.967,21	43.785,17	46.752,38	73.396,00	45.629,87	761,00
3	1.355	60,00	2,27	3.078,59	47.785,86	50.864,45	81.264,15	49.667,45	828,00
4	1.503	60,00	2,12	3.189,97	52.207,85	55.397,82	90.135,32	54.123,32	903,00
5	1.671	60,00	1,98	3.301,35	57.096,69	60.398,04	100.223,03	59.041,52	985,00

Demostración:

Ventas en el punto de equilibrio	41.971,53
(-) Costo variable 4,30484%	1.806,81
Margen disponible para costos y gastos fijos	40.164,72
(-) Costo fijos	40.164,72
<u>Pérdida o ganancia</u>	<u>0,00</u>

Se puede determinar que obteniendo un ingreso USD \$ 41.971,53 en el primer año se llegaría al punto de equilibrio, este valor permitiría cubrir los costos y gastos necesarios para la operación; con un promedio de setecientas personas atendidas al año.

GRÁFICO 20: Punto de Equilibrio en USD. \$ (Año1)



6.5.7 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Permite establecer los posibles escenarios y modificaciones de las principales variables relacionadas con el estudio, sean que aumenten o disminuya su valor según las condiciones del mercado; esto a su vez establece un indicador para conocer cuál afecta o condiciona más a la rentabilidad de la inversión para a su vez poder aplicar decisiones, medidas y correctivos efectivos.

TABLA 55: Costo Beneficios B/C

CONCEPTOS	Variación	% VAN	% TIR	RB/C	EVALUACION
Situación Actual	0%	24.136,97	0,7781	1,2376	POCO SENSIBLE
Aumento de sueldos	10%	17.416,33	0,6196	1,1654	POCO SENSIBLE
Disminución de precio del servicio	10%	10.873,58	0,4616	1,2162	POCO SENSIBLE
Aumento de costos variables	10%	23.511,77	0,7628	1,2305	POCO SENSIBLE

El proyecto es más sensible a una disminución de ingresos que al aumento de costos, factor en el cual se debe mantener un estudio cuidadoso; a pesar de que los cambios en las variables han sido elevados, el proyecto sigue siendo rentable.

6.6.ÍNDICES FINANCIEROS

Un indicador financiero es un relación de las cifras extractadas de los estados financieros y demás informes de la empresa con el propósito de formase una idea acerca del comportamiento de la empresa; con el propósito de identificar desviaciones sobre las cuales se tomaran acciones correctivas o preventivas según el caso.

Los índices financieros se clasifican en cuatro grupos:

- Índice de liquidez.
- Índice de actividad.
- Índice de endeudamiento.
- Índice de rentabilidad.

TABLA 56: índices Financieros

ÍNDICE FINANCIERO	DETALLE	VALORES	RESULTADO	OBSERVACIÓN
<u>LIQUIDEZ</u>				
Capital de trabajo	Activo corriente - Pasivo corriente	16222,23 - 7366,79	8.855,44	Unidades monetarias
Razón Corriente	Activo corriente Pasivo corriente	16.222,23 7.366,79	2,20	número de veces
Rotación del activo	Ventas Activo Total Neto	53.600,00 25.785,50	2,08	número de veces
<u>ENDEUDAMIENTO</u>				
Endeudamiento sobre Activos totales	Pasivo total Activo total	7.366,69 25.785,50	28,57%	Porcentaje
Nivel de Endudamiento	Pasivo total Patrimonio	7.366,79 18.418,71	0,40	número de veces
<u>RENTABILIDAD</u>				
Margen Operativo	Utilidad operacional Ventas	10.579,45 53.600,00	19,74%	Porcentaje
Margen Neto	Utilidad neta Ventas	7.014,17 53.600,00	13,09%	Porcentaje
Rentabilidad sobre Activos (ROA)	Utilidad neta Activo total	7.014,17 25.785,50	27,20%	Porcentaje
Rentabilidad sobre Patrimonio (ROE)	Utilidad neta Patrimonio	7.014,17 18.418,71	38,08%	Porcentaje

6.6.1. Índice de liquidez

6.6.1.1 Capital de Trabajo

ÍNDICE FINANCIERO	DETALLE	VALORES	RESULTADO	OBSERVACIÓN
Capital de trabajo	Activo corriente - Pasivo corriente	16222,23 - 7366,79	8.855,44	Unid. monetarias

El capital de trabajo es el excedente de los activos corrientes, (una vez cancelados los pasivos corrientes) que le quedan a la empresa en calidad de fondos permanentes, para atender las necesidades de la operación normal de la Empresa en marcha.

6.6.1.2 Razón Corriente

ÍNDICE FINANCIERO	DETALLE	VALORES	RESULTADO	OBSERVACIÓN
Razón Corriente	Activo corriente	16.222,23	2,20	número de veces
	Pasivo corriente	7.366,79		

Se puede inferir por los resultados que por cada \$1 de pasivo corriente, la empresa cuenta con \$ 2.20 de respaldo en activo corriente. Indica la proporción en que las obligaciones a corto plazo, están cubiertas por activos corrientes que se esperan convertir a efectivo, en un período de tiempo igual o inferior, al de madurez de las obligaciones corrientes.

El resultado por sí solo no permite obtener una conclusión sobre la real situación de liquidez, en este aspecto es importante analizar la composición de las cuentas del activo y pasivo corriente, probabilidad de cambios en valores del activo circulante, factor estacional, necesidad de mayor o menor volumen de capital de trabajo, tipo de negocio.

6.6.1.3 Rotación del Activo

ÍNDICE FINANCIERO	DETALLE	VALORES	RESULTADO	OBSERVACIÓN
Rotación del activo	Ventas	53.600,00	2,08	número de veces
	Activo Total Neto	25.785,50		

Podemos aludir que por cada dólar invertido en activos, la empresa vendió \$2.08 es decir que los activos totales rotaron 2.08 veces, lo cual se traduce en una mayor rentabilidad del negocio

6.6.2. Indicadores de Endeudamiento

6.6.2.1. Endeudamiento sobre Activos Totales

ÍNDICE FINANCIERO	DETALLE	VALORES	RESULTADO	OBSERVACIÓN
Endeudamiento sobre Activos totales	Pasivo total	7.366,79	28,57%	Porcentaje
	Activo total	25.785,50		

Permite analizar los resultados de las políticas de financiamiento de una empresa, de su grado de endeudamiento, de su capacidad para seguir endeudándose, de la correcta distribución de los pasivos, también miden el grado en que la empresa se ha financiado por medio de recursos ajenos.

Del análisis anterior se observa que el 28,57% del activo ha sido financiado con recursos externos.

6.6.2.2. Apalancamiento o Endeudamiento de Leverage

ÍNDICE FINANCIERO	DETALLE	VALORES	RESULTADO	OBSERVACIÓN
Apalancamiento	Pasivo total	7.366,79	0,40	número de veces
	Patrimonio	18.418,71		

De los resultados anteriores se concluye que la empresa tiene comprometido su patrimonio 0.40 veces, miden el grado en que la empresa se ha financiado por medio de recursos ajenos.

Mirado el endeudamiento desde el punto de vista de la empresa, éste es sano siempre y cuando la compañía logre un efecto positivo sobre las utilidades, esto es que los activos financiados con deuda, generen una rentabilidad que supere el costo que se paga por los pasivos, para así obtener un margen adicional, que es la contribución al fortalecimiento de las utilidades.

6.6.3. Índice de Rentabilidad

6.6.3.1. Margen Operativo

ÍNDICE FINANCIERO	DETALLE	VALORES	RESULTADO	OBSERVACIÓN
Margen Operativo	Utilidad operacional	10.579,45	19,74%	Porcentaje
	Ventas	53.600,00		

Muestra el porcentaje de ganancia obtenida en la empresa descontando los gastos de operacionales. El margen operacional sobre las ventas en el período es del 19.74%

6.6.3.2 Margen neto

ÍNDICE FINANCIERO	DETALLE	VALORES	RESULTADO	OBSERVACIÓN
Margen Neto	Utilidad neta	7.014,17	13,09%	Porcentaje
	Ventas	53.600,00		

Señala la proporción en que las ventas terminan siendo beneficio. La utilidad neta sobre las ventas en el período es del 33.09%

6.6.3.3 Rentabilidad sobre los Activos

ÍNDICE FINANCIERO	DETALLE	VALORES	RESULTADO	OBSERVACIÓN
Rentabilidad sobre Activos (ROA)	Utilidad neta	7.014,17	27,20%	Porcentaje
	Activo total	25.785,50		

Permite conocer la rentabilidad de la empresa independientemente de la forma de financiación del activo, el rendimiento del activo total es del 27.20%.

6.6.3.4 Rentabilidad sobre el Patrimonio

ÍNDICE FINANCIERO	DETALLE	VALORES	RESULTADO	OBSERVACIÓN
Rentabilidad sobre Patrimonio (ROE)	Utilidad neta	7.014,17	38,08%	Porcentaje
	Patrimonio	18.418,71		

Se usa para determinar el porcentaje de rentabilidad de los recursos propios o el dividendo que los socios o accionistas reciben por sus aportaciones en un periodo contable y la proporción en que se recuperará el capital invertido en un periodo de tiempo determinado. La inversión de los socios en el periodo genera una rentabilidad del 38.08%.

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 CONCLUSIONES

- ☒ La propuesta del plan de tesis, para la creación de una empresa con actividad de consultoría en temas contables, tributarios y aspectos legales; enfocada a proporcionar un servicio diferenciado, de calidad y a la medida de los requerimientos, en el sector norte de la ciudad de Quito, es rentable.
- ☒ De acuerdo al estudio realizado, se puede afirmar que en la población de Quito hay tendencia hacia el incumplimiento, lo que repercute directamente en el contribuyente con la aplicación de sanciones y en el Estado que deja de recibir el ingreso; este es uno de los factores que impulso la realización de este proyecto.
- ☒ En base al crecimiento constante de las actividades de control por parte de la autoridad tributaria en el Ecuador genera la necesidad que exista en el mercado una firma de especialistas, que sea un soporte para el correcto cumplimiento de las obligaciones; por lo que se proyecta un mercado creciente.
- ☒ En base al estudio de mercado se determinó que el 72,76% estaría dispuesto a contratar una empresa de consultoría que le proporcione ayuda en obligaciones tributarias, contables y/o legales.
- ☒ Con la encuesta se determinó que el 23,99% de personas demandan principalmente el servicio de declaraciones y presentación de anexos, una vez desarrollado el portafolio de servicios y el mapa estratégico para el primer año se recomienda iniciar con personas naturales no obligadas a llevar contabilidad e ir implementando de manera progresiva el portafolio.
- ☒ Los principios y valores a aplicar serán aquellos descritos en la matriz axiológica junto con la misión, visión, objetivos, políticas y estrategias; permitirán posicionar a la empresa con lineamientos sólidos para penetrar y desarrollarse en el mercado.

- ☒ La forma legal de conformación de la empresa, será inicialmente como persona natural; esto principalmente resulta conveniente ya que el nivel de regulación por parte de los Organismos de control es menor en cuanto a presentación de obligaciones y el tiempo requerido para iniciar operaciones resulta más accesible.
- ☒ El volumen de inversión requerida es de USD. \$ 15.206,05; la forma de financiamiento será en un 75% con recursos propios (USD \$ 11.404,54); y el 25% restante (USD \$ 3.801,51), será financiado por fuentes externas (proveedores).
- ☒ La evaluación económica mostró que el VAN de US\$ 24.136.97 > 0, indica que el proyecto es viable ya permite recuperar lo que se ha invertido y obtener ganancias adicionales para el inversionista; la TIR 77.81 % > 18.38%, indica que el proyecto es rentable porque por cada dólar invertido se recupera el dólar y se obtiene 0.7781 centavos adicionales; el PRI mostró que la inversión se la recupera en 1 año, 9 meses y 19 días, lo que indica que el proyecto es aceptable y razonable.
- ☒ Con el análisis de sensibilidad realizado se puede concluir que aún con una disminución en los precios o con un incremento de los costos variables, el estudio sigue siendo viable.

7.2 RECOMENDACIONES

- ☒ La consultoría es una actividad rentable tanto económica como profesionalmente, por lo que resulta en un gran aporte para quién lo práctica, para quien lo recibe y para el mismo Estado, de ahí que el establecer un plan estratégico anual en base a las necesidades del entorno permitirá liderar el mercado a través innovación.
- ☒ Conseguir una imagen diferenciada en el mercado, requiere de inversión en publicidad, y un enfoque hacia el cliente llegando con un plan de servicio post – venta que permita determinar la percepción de satisfacción, calidad, confianza; a más de ofrecer pequeños detalles.
- ☒ Se deben aplicar estrategias de publicidad que logren impactar en el cliente, de modo que se garantice la captación de un importante nicho de mercado.
- ☒ Para que el proyecto tenga éxito y sea competitivo, será necesario que el talento humano sea administrado de manera eficiente a fin de potencializar sus habilidades y conocimientos, por lo que su capacitación debe ser adecuada.
- ☒ Ser minuciosos, en el control de calidad de los servicios, haciendo innovaciones continuas, con el fin proporcionar un servicio confiable.
- ☒ La aplicación de un adecuado sistema de información tanto interna como externa; moderna, práctica y flexible, permitirá una correcta administración de la información considerada como uno de los activos intangibles más valiosos.
- ☒ Todos los servicios que ofrecerá la empresa deben estar sujetos a innovación, de ahí que se debe implementar un programa de capacitación permanente para todos quienes colaboran en el desarrollo de las actividades.
- ☒ Propiciar un ambiente apropiado de trabajo al interior de la empresa, de modo que el personal se sientan motivado a contribuir con el crecimiento de la empresa.

- ☒ Debido a que el proyecto es más sensible a la disminución en los ingresos, como se muestra en el estudio financiero, se debe tomar providencias aplicando las estrategias adecuadas y analizar los valores de mercado (precios).
- ☒ Se requiere realizar estudios de mercado continuos a efectos de evaluar el comportamiento de la demanda insatisfecha y realizar los ajustes q correspondan para continuar captando un nicho apropiado de mercado.

BIBLIOGRAFÍA

- ANDERSON, David. R, Estadística para Administración y Economía, 909 Págs, 7ª Edición, 1999, Ed. International Thomson, Hato Rey, Puerto Rico.
- BERNARD Y COLLI J. C, Diccionario Económico y Financiero, 321 Págs, II Edición, 1997, Ed. Kapelusz, Buenos Aires, Argentina.
- CALDAS MOLINA, Marco, Preparación y Evaluación de Proyectos, 356 Págs, I Edición, 1999, Ed. Kapelusz, Colombia.
- CANELOS SALAZAR, Ramiro, Formulación y Evaluación de un Plan de Negocios, 216 Págs, 2003, Ed. Lerc, México.
- CHIAVENATO, Idalberto, Administración en los Nuevos Tiempos, 711 Págs, 2002, Ed. Mc.Graw Hill, Bogotá, Colombia.
- CODIGO TRIBUTARIO,
- Diccionario de Administración y Finanzas, 423 Págs, III Edición, 1998, Ed. Océano, Colombia.
- HAEUSSLER, Ernest. Jr, Matemáticas para Administración y Economía, 846 Págs, 10ª Edición, 2003, Ed. Prentice Hall, Naucalpan de Juárez, Estado de México.
- KOONTZ, Harold, Administración, una Perspectiva Global, 564 Págs, 11ª. Edición, 1998, Ed. Mc. Graw Hill, México.
- KOTLER, Armstrong, Gary, Fundamentos de Marketing, 6ta Edición, Prentice Hall
- Ley de Régimen Tributario Interno.
- Ley para la Equidad Tributaria.
- MENESES ÁLVAREZ, Edilberto, Preparación y Evaluación de Proyectos, 259 Págs, III Edición, 2001, Ed. Mc.Graw Hill, México.

- MUGRAVE, R. y Mugrave, P. Hacienda Pública Teórica y Aplicada, Quinta edición, McGraw Hill.
- Reglamento para la Aplicación a la Ley de Régimen Tributario Interno
- SALVADORGARCÍA, G, La Dirección por Valores, 307 Págs, I Edición, 2003, Ed. Mc. Graw Hill, España.
- SAPAG CHAIN, Nassir, Evaluación de proyectos de Inversión en la Empresa, 416 Págs, 2001, Ed. Prentice Hall, Buenos Aires, Argentina.
- SERNA GÓMEZ, Humberto, Planeación y Gestión Estratégica, 315 Págs, 1994, Ed. Legis S.A, Bogota, Colombia.
- SEVILLA, J. 2005. Políticas y Técnicas Tributarias, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- Servicio de Rentas Internas Plan Estratégico Institucional 2012-2015.
- STANTON, William J, Fundamentos de Mercadotecnia, 432 Págs, Décima Edición, 1995, Ed. Mc. Graw Hill, México.
- STEINER, George A, Planeación Estratégica, Lo Que Todo Director Debe Saber, 366 Págs, Tomo I, 1985, Ed. Continental, México.
- UGALDE PRIETO, Rodrigo; Evasión, Elusión y Planificación Tributaria, LexisNexis, 2007.
- VASQUEZ, Víctor Hugo, Organización Aplicada, 2002 - Segunda Edición, Graficas Vásquez , Quito, Ecuador.

INTERNET, DIRECCIONES ELECTRÓNICAS Y REFERENCIAS

- <http://www.sri.gob.ec/>
- <http://www.supercias.gob.ec/>
- <http://www.ecuadorencifras/>
- <http://es.wikipedia.org/>
- <http://www.infoguiaquito.com/>

ANEXOS

ANEXO N° 01: ENCUESTA PILOTO

Para determinar la probabilidad de aceptación (p) o la probabilidad de rechazo (q), se va a realizar 25 encuestas piloto, que servirán para calcular la muestra y definir el número de encuestas a realizar.

**UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Objetivo: La presente encuesta tiene por objeto determinar la aceptación con relación a los servicios: contables, tributarios y legales proporcionados por una empresa de consultoría.

Alcance de la investigación: Ciudad de Quito, Sector Norte.

Zona: Alrededores de la Agencia Regional Norte SRI

Unidad a ser investigada: Personas de 18 a 75 años

1. ¿Estaría dispuesto a contratar una empresa de consultoría que le proporcione ayuda en obligaciones tributarias, contables y/o legales?

1.1 Si -----

1.2 No -----

Marque con una X en base a su información los siguientes datos:

2. ¿Qué tipo de Contribuyente es?:

2.1 Persona Natural no obligada a llevar contabilidad

☐

2.2 Persona Natural obligada a llevar contabilidad

☐

2.3 Sociedad

☐

2.4 Persona Natural que labora bajo relación de dependencia

☐

3. Nivel socioeconómico:

3.1 Medio -----

3.2 Alto/medio alto -----

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!!!!

ANEXO N° 02: TABULACIÓN DE LA ENCUESTA PILOTO

PREGUNTA	VARIABLE	MEDICIÓN	RESULTADOS
1	Disposición de la gente para contratar una empresa de consultoría	Si = 20 No = 5	Si = 80% No = 20%
2	Tipo de Contribuyente	Personas Naturales no obligadas a llevar contabilidad = 9 Personas Naturales obligadas a llevar contabilidad = 7 Sociedades = 6 Persona Natural que labora bajo relación de dependencia = 3	= 36% = 28% = 24% = 12%
3	Clase o nivel socioeconómico	Medio = 8 Alto/medio alto = 17	Medio = 32% Alto/medio alto = 68%

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA PILOTO

La encuesta piloto determina una probabilidad de aceptación de los servicios que proporciona una consultora, en la cual 20 personas, equivalentes al 80% sobre un total de 25 estarían dispuestas a contratar el servicio; mientras que 5 personas no aceptaron el servicio, lo cual equivale al 20% de probabilidad de rechazo.

De acuerdo a estos resultados obtenidos, se puede observar la aceptación con relación a los servicios: contables, tributarios y legales proporcionados por una empresa de consultoría, por lo tanto el estudio para la creación de una empresa dedicada a la consultoría en la zona Norte se hace factible.

CÁLCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

Con todos los datos obtenidos, se procede a calcular el número de encuestas a aplicar en la presente investigación, utilizando la fórmula de población para un muestreo probabilístico sistemático, que se estructura de la siguiente manera:

n	= ?	→	Número de encuestados
Zc 95%	= 1.96	→	Nivel de confianza adoptado
e	= 5 %	→	Error en la proporción de la muestra
p	= 20 / 25 (80%)	→	Proporción de éxitos en la población
q	= 5 / 25 (20%)	→	Proporción de fracasos en la población (1 - p)

$$n = \frac{Z^2 * (p*q)}{e^2}$$

$$n = \frac{1.96^2 * (0.80 * 0.20)}{0.05^2} = 245,86$$

$$n = 246$$

El tamaño de la muestra, para la aplicación de las encuestas será de 246 personas, comprendidas en el rango de 18 a 75 años.

ANEXO N° 03: ENCUESTA

UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Objetivo: Determinar el estudio de mercado, para los servicios ofrecidos por una empresa dedicada a consultoría contable, tributaria y legal.

Alcance de la investigación: Ciudad de Quito, Sector Norte.

Zona: Alrededores de la Agencia Regional Norte SRI

Unidad a ser investigada: Personas de 18 a 75 años

La presente encuesta tiene por finalidad, conocer las expectativas de la demanda, y la aceptación de las personas en lo que respecta a los servicios que proporciona una empresa de consultoría contable, tributaria y legal, determinando al mismo tiempo el porcentaje del mercado cautivo en el sector.

Instrucciones: Marque con una “X”, la(s) respuesta(s), que mejor indique(n), cuál es su opinión con respecto a lo que se pregunta.

1. ¿Qué tipo de Contribuyente es?:

1.1 Persona Natural no obligada a llevar contabilidad

☐

1.2 Persona Natural obligada a llevar contabilidad

☐

1.3 Sociedad

☐

1.4 Persona Natural que labora bajo relación de dependencia

☐

2. Señale los impuestos (uno o varios) de los que tiene conocimiento

2.1 IVA ☐ 2.2 Impuesto a la Renta ☐ 2.3 Anexos ☐

2.4 ICE ☐ 2.5 Declaración Patrimonial ☐ 2.6 Ninguno ☐

3. ¿Quién elabora sus declaraciones o lleva su contabilidad?

3.1 Usted mismo, familiares o amigos ☐ 3.2 Contador interno ☐

3.3 Empresa de servicios contables ☐ 3.4 Contador a medio tiempo ☐

4. ¿Declara sus impuestos a tiempo?

Si

☐

No

☐

5. ¿Ha sido notificado o sancionado por el SRI?

Si ☐

No ☐

6. ¿Estaría dispuesto a contratar una empresa de consultoría que le proporcione ayuda en obligaciones tributarias, contables y/o legales?

Si ☐

No ☐

7. ¿Qué tipo de servicios estaría dispuesto a contratar?

7.1 Presentación de declaraciones mensuales ☐

7.2 Presentación de anexos transaccionales ☐

7.3 Presentación de declaración anual de Impuesto a la Renta ☐

7.4 Asesoría contable permanente ☐

7.5 Planificación fiscal ☐

7.6 Capacitación ☐

7.7 Solicitudes de devolución de impuestos ☐

8. ¿Cuánto Invertiría por el servicio de la pregunta anterior?

8.1 10 a 60 ☐ 8.2 61 a 100 ☐ 8.3 101 a 250 ☐

8.4 251 a 400 ☐ 8.5 401 a 800 ☐ 8.6 801 a 1500 ☐

9. ¿Ha solicitado la devolución de impuestos por pago indebido o en exceso?

Si ☐ Siga a la pregunta 10

No ☐ Siga a la pregunta 11

10. La atención de dicha (s) solicitud (es) ¿ha sido?

Totalmente favorable ☐

Parcialmente favorable ☐ Siga a la pregunta 12

Totalmente desfavorable ☐ Siga a la pregunta 12

11. En orden de preferencia, enliste las razones por las cuales no ha solicitado la devolución de impuestos indebida o excesivamente pagados

- | | |
|---------------------------------------|--------------------------|
| Desconocimiento del proceso | <input type="checkbox"/> |
| Falta de documentación de soporte | <input type="checkbox"/> |
| Temor a entregar información al fisco | <input type="checkbox"/> |
| Cuántías a recuperar muy bajas | <input type="checkbox"/> |

12. ¿Ha presentado usted reclamos administrativos o recursos de revisión a los actos emitidos por la Administración Tributaria?

- | | | |
|----|--------------------------|-----------------------|
| Si | <input type="checkbox"/> | |
| No | <input type="checkbox"/> | Siga a la pregunta 13 |

13. En orden de preferencia, enliste las razones por las cuales no ha utilizado ninguna de estas vías de impugnación

- | | |
|---------------------------------------|--------------------------|
| Desconocimiento del proceso | <input type="checkbox"/> |
| Cuántías a pagar bajas | <input type="checkbox"/> |
| Temor a entregar información al fisco | <input type="checkbox"/> |
| Evitar extensos trámites | <input type="checkbox"/> |
| Falta de confianza en el sistema | <input type="checkbox"/> |

14. En orden de preferencia, enliste las razones por las cuales estaría dispuesto a contratar servicios de asesoría contable, tributaria y/o legal, siendo 1 bajo y 6 alto

- | | | | |
|---|--------------------------|---------------------------------------|--------------------------|
| 14.1 Por falta de tiempo | <input type="checkbox"/> | 14.2 Obtener un servicio integral | <input type="checkbox"/> |
| 14.3 Para evitar sanciones por incumplimiento | <input type="checkbox"/> | 14.4 Confianza y credibilidad | <input type="checkbox"/> |
| 14.5 Para llevar un control adecuado | <input type="checkbox"/> | 14.6 Disponer de asesoría profesional | <input type="checkbox"/> |

15. Escoja un medios por el que desearía recibir información sobre cambios o novedades tributarias, contables

- | | |
|--------------------|--------------------------|
| Correo | <input type="checkbox"/> |
| Folletos mensuales | <input type="checkbox"/> |
| Página Internet | <input type="checkbox"/> |

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN
(Su información fue muy valiosa para esta investigación)

ANEXO N° 04: TABULACIÓN DE LA ENCUESTA

Pregunta	Código		Respuesta	
			Nº	%
1	1.1	Persona Natural no obligada a llevar contabilidad	90	36,59%
	1.2	Persona Natural obligada a llevar contabilidad	70	28,46%
	1.3	Sociedad	62	25,20%
	1.4	Persona Natural que labora bajo relación de dependencia	24	9,76%
TOTALES 1			246	100,00%
2	2.1	IVA	209	32,40%
	2.2	Impuesto a la Renta	159	24,65%
	2.3	Anexos	132	20,47%
	2.4	ICE	25	3,88%
	2.5	Declaración Patrimonial	80	12,40%
	2.6	Ninguno	40	6,20%
TOTALES 2			645	100,00%
3	3.1	Usted mismo, familiares o amigos	56	22,76%
	3.2	Contador interno	77	31,30%
	3.3	Empresa de servicios contables	68	27,64%
	3.4	Contador a medio tiempo	45	18,29%
TOTALES 3			246	100,00%
4	4.1	Si	101	41,06%
	4.2	No	145	58,94%
TOTALES 4			246	100,00%
5	5.1	Si	165	67,07%
	5.2	No	81	32,93%
TOTALES 5			246	100,00%
6	6.1	Si	179	72,76%
	6.2	No	67	27,24%
TOTALES 6			246	100,00%
7	7.1	Presentación de declaraciones mensuales	142	23,99%
	7.2	Presentación de anexos transaccionales	98	16,55%
	7.3	Presentación de declaración anual de Impuesto a la Renta	92	15,54%
	7.4	Asesoría contable permanente	62	10,47%
	7.5	Planificación fiscal	75	12,67%
	7.6	Capacitación	25	4,22%
	7.7	Solicitudes de devolución de impuestos	98	16,55%
TOTALES 7			592	100,00%
8	8.1	10 a 60	49	19,92%
	8.2	61 a 100	56	22,76%
	8.3	101 a 250	38	15,45%
	8.4	251 a 400	43	17,48%
	8.5	401 a 800	35	14,23%

	8.6	801 a 1500	25	10,16%
TOTALES 8			246	100,00%
9	9.1	Si	76	30,89%
	9.2	No	170	69,11%
TOTALES 9			246	100,00%
10	10.1	Totalmente favorable	15	19,74%
	10.2	Parcialmente favorable	39	51,32%
	10.3	Totalmente desfavorable	22	28,95%
TOTALES 10			76	100,00%
11	11.1	Desconocimiento del proceso	97	41,99%
	11.2	Falta de documentación de soporte	52	22,51%
	11.3	Temor a entregar información al fisco	65	28,14%
	11.4	Cuantías a recuperar muy bajas	17	7,36%
TOTALES 11			231	100,00%
12	12.1	Si	74	30,08%
	12.2	No	172	69,92%
TOTALES 12			246	100,00%
13	13.1	Desconocimiento del proceso	33	19,19%
	13.2	Cuantías a pagar bajas	18	10,47%
	13.3	Temor a entregar información al fisco	45	26,16%
	13.4	Evitar extensos trámites	54	31,40%
	13.5	Falta de confianza en el sistema	22	12,79%
TOTALES 13			172	100,00%
14	14.1	Por falta de tiempo	49	19,92%
	14.2	Obtener un servicio integral	24	9,76%
	14.3	Para evitar sanciones por incumplimiento	65	26,42%
	14.4	Confianza y credibilidad	21	8,54%
	14.5	Para llevar un control adecuado	31	12,60%
	14.6	Disponer de asesoría profesional	56	22,76%
TOTALES 14			246	100,00%
15	15.1	Correo	91	36,99%
	15.2	Folletos mensuales	115	46,75%
	15.3	Página Internet	40	16,26%
TOTALES 15			246	100,00%

ANEXO N° 05: Redacción de Diario el comercio “Contribuyentes prefieren contratar alguien / impuestos SRI”



TIEMPO DE LECTURA: 8' 56" NO. DE PALABRAS: 1464 Redacción Negocios Domingo 25/03/2012

En las oficinas de la Regional Norte del SRI, en Quito. Los funcionarios de la autoridad tributaria han tenido que multiplicar su trabajo, por la aglomeración de personas.

Hay un proverbio popular que dice que “en este mundo no hay nada cierto, salvo la muerte y el pago de impuestos”. Y aunque los contribuyentes no se mueren al pagar sus impuestos, muchos se sienten en el limbo. Por estos días, las oficinas del Servicio de Rentas Internas (SRI) lucen abarrotadas. Parece una ‘hormiguera’, donde los contribuyentes entran y salen del lugar, cargando sus carpetas de papeles o, en el peor de los casos, llevando sobre sus hombros una buena maleta de preguntas. Por ello, debido a la alta transaccionalidad tributaria, el SRI ha decidido extender sus horarios de atención al público en las siguientes regionales: Norte (Pichincha, Sucumbíos, Orellana, Napo, Carchi, Imbabura, Santo Domingo de los Tsáchilas y Esmeraldas) y Litoral sur (Santa Elena, Guayas, Los Ríos, Galápagos). Los horarios puede verlos en la página electrónica de este Diario (www.elcomercio.com). “Tal vez nuestro problema ha sido no facilitar los procesos. Lo hemos identificado y lo hemos discutido en los Comités de nuestro Directorio. Sin embargo, los contribuyentes pueden acercarse a los cientos de cursos de capacitación que realizamos. Así le pueden perder el miedo a declarar”, explica la nueva directora de la Regional Norte, Paola Hidalgo. Y añade que tras haber realizado un estudio, el SRI detectó que el 45% de los contribuyentes naturales tiene que llenar solo tres o cuatro campos de los formularios. “No es un proceso difícil”. Pero las personas viven su propio vía crucis. Desde aquellos como María Isabel L. (como todos los demás contribuyentes, pide no ser identificada), que simplemente, “por pereza”, no hizo su declaración y ahora está en problemas. “Me dicen que la multa es del 0,1% de los ingresos totales. Hasta el año pasado había contratado a una persona para que hiciera los trámites, pero esta vez pensé hacerlo yo y ha sido peor. Ahora debo contratar a una persona y encima pagar la multa”. Hasta quienes no comprenden cómo cumplir con las obligaciones. “No puedo,

se me hace difícil, me confundo. Y de corazón lo intento. Por eso mejor tengo que pagar a alguien que me dé llenando los formularios y haciendo los trámites”, señala Inés R., luego de realizar el trámite para sacar la clave personal y hacer los trámites ‘on line’. Para Ximena T., una ejecutiva que trabaja para una empresa exportadora, también todo ha sido una “tortura”. Ella recibió hace tres días una notificación del SRI en su correo electrónico. Le decía que había sobrepasado la base imponible y que debía acercarse a declarar y cancelar el valor de su Impuesto a la Renta. Ximena no entendía lo que pasaba y por eso acudió a las oficinas del SRI. Luego de esperar por casi 45 minutos, recibió la información de uno de los técnicos de la entidad. A la salida, su rostro lucía desenchajado. “Me dice que debo pagar USD 400 porque facturé por fuera de mi empleador. Y claro, hice unos trabajos de consultoría externa, pero pensé que con lo que mi empleador fijo remitía sobre mí IR era suficiente. Ahora me dicen que debo llenar un nuevo formulario juntándolo todo. Y no sé cómo hacerlo. Debo contratar a alguien”. Caminó por las calles aledañas a las oficinas del SRI y la tarifa de los asesores variaba entre USD 20 y 30 por el trabajo. “Depende de la cantidad que haya que hacer. En estas épocas la demanda por nuestros servicios se duplica. Hay mucha gente que prefiere no hacerse líos y pagar”, expresa el dueño de uno de esos locales. La telaraña de problemas se centra principalmente en cómo llenar adecuadamente los formularios y en el tedioso proceso de verificación y clasificación de facturas y notas de venta. Para el ejecutivo de la firma PwC, Pablo Aguirre, las dificultades nacen del permanente cambio en las reglas de juego. “En solo tres meses del año el SRI ha expedido 24 resoluciones, que cambian alguna norma anterior. Si para un contador, estar al día con la normativa tributaria puede resultar abrumador, imaginémonos para una persona natural”. En el estudio de esta firma denominado ‘Paying Taxes 2012’ se ve cómo en Ecuador a las empresas les toma 108 horas al año el cancelar los impuestos correspondientes a las utilidades obtenidas, 306 horas en los de mano de obra y 240 horas en los impuestos de consumo; es decir, le toma 654 horas en total el cancelar los impuestos. Eso le ubica al país en el puesto 172 entre 183 países que más facilitan la declaración y pago de impuestos. Por ello, frases como “¡Ay, cómo los odio!”, de Francisca H., expresada el viernes en una de las oficinas del SRI, aún son habituales. Más operativos de control Desde octubre del año pasado, el Servicio de Rentas Internas (SRI) reforzó sus actividades de control hacia los contribuyentes del país. Por eso, el pasado jueves, en Quito, los funcionarios de la entidad realizaron un operativo entre los médicos del Hospital Metropolitano, en Quito. La mayoría de ellos desconocía que debía declarar y pagar el Impuesto a la Renta (IR), mucho menos sabía cómo hacerlo. Por eso, los funcionarios realizaron una “mini capacitación”, donde les enseñaron qué formulario utilizar y cuándo hacerlo. Cabe recordar que la declaración y pago del IR es una obligación para los contribuyentes que registraron durante el 2011 ingresos superiores a USD 9210. Además, si usted es un contribuyente en relación de dependencia (con empleador) es la compañía para la que trabaja la que deberá realizar el

trámite. Pero si usted trabaja por cuenta propia y genera la anterior base anual de ingresos deberá declarar sus impuestos por su cuenta. Recuerde que la autoridad tributaria le solicitará las facturas por pagos de servicios emitidas a su nombre y los comprobantes de retenciones en la fuente. La cifra 10 dólares es la tarifa mínima que cobran los asesores tributarios. La máxima no está fijada. Testimonios

Alejandra L. / Estudiante universitaria ‘Mi error fue no saber mis obligaciones’ Obtuve un trabajo de investigación el año pasado con una buena paga. No tuve problemas con facturar mensualmente y declarar el IVA. Pero se me pasó que si me pasaba de cierto monto anual debía pagar Impuesto a la Renta. Me enteré por un e-mail que me llegó hace pocos días. Como no entiendo, porque es mi primera vez, contraté a alguien.

Fernando D. / Asesor legal ‘Han sido días de mucha preocupación’ Tengo un problema en este momento, porque debo pagar USD 500, justo en un momento de crisis. Interpreté mal la normativa, pensé que con el pago del Impuesto a la Renta de mi empleador principal, ya lo del segundo trabajo no se calculaba. Error. Me enteré por un comunicado del SRI y ahora estoy sin uno de los trabajos y debo pagar esa plata.

Jorge Luis Guerra / Jubilado ‘Hay que estar al día en esto de los trámites’ Dejé mi trabajo en una institución pública y me dedico ahora a realizar algunos trabajos de asesoría tributaria, pero me ha dejado más calvo de lo que estoy. Me he complicado mucho en entender la normativa. Al principio no tenía muchos trabajos porque me demoraba mucho. Pero en estos días ya sé cómo es la cosa y me llaman muchas personas.

María Isabel Rivera / Microempresaria ‘Yo aborté la misión hace mucho tiempo’ Yo sí que no quiero saber de impuestos. Hace unos cinco años que dejé esos trámites en manos de una persona. Le pago unos USD 100 al año para que me deje al día con el tema del Impuesto a la Renta. Lo que sí he aprendido es a declarar el IVA, para no tener que pagarle mensualmente. Eso de organizar y dejar al día eso de las facturas no es para mí.

Antonio H. / Asesor tributario ‘Estos meses son de temporada alta’ Para nosotros los contadores o quienes estamos vinculados a la asesoría tributaria, estos primeros meses del año son de alta demanda. Las asesorías hasta se han triplicado este año, debido al mayor control del SRI. Cobramos el mínimo de USD 10 y el máximo depende de la cantidad de trabajo que haya que hacer. Es una gran temporada para nosotros.

Fuente: http://www.elcomercio.com/negocios/Contribuyentes-prefieren-contratar-alguien-impuestoSRI_0_669533173.html.

ANEXO N° 06: Estructura e información necesaria para la elaboración de declaraciones.

FORMULARIO 104 - 104A

IVA EN VENTAS

VENTAS LOCALES GRAVADAS CON TARIFA 0%
VENTAS LOCALES GRAVADAS CON TARIFA 12%
EXPORTACIONES
VENTA DE ACTIVOS FIJOS
OTROS (DONACIONES, PROMOCIONES, AUTOCONSUMO)
IVA POR PAGAR ORIGINADO EN VENTAS

CRÉDITO TRIBUTARIO

COMPRAS LOCALES GRAVADAS CON TARIFA 0%
COMPRAS LOCALES GRAVADAS CON TARIFA 12%
IMPORTACIONES
CRÉDITO TRIBUTARIO ORIGINADO EN COMPRAS E IMPORTACIONES
FACTOR DE PROPORCIONALIDAD
ARRASTRE DEL CRÉDITO TRIBUTARIO
CRÉDITO TRIBUTARIO ORIGINADO EN RETENCIONES

EN CALIDAD DE AGENTE DE RETENCIÓN

RETENCIONES DE IVA (30%)
RETENCIONES DE IVA (70%)
RETENCIONES DE IVA (100%)
IVA EN LA DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS EN INTERNACIÓN TEMPORAL
IVA EN LEASING INTERNACIONAL
IVA EN LA DISTRIBUCIÓN DE COMBUSTIBLES
IVA RETENIDO POR EMISORAS DE TARJETAS DE CRÉDITO
OTRAS RETENCIONES

OTROS

REEMBOLSOS DE GASTOS
TRANSFERENCIAS NO OBJETAS DE IVA

IMPUTACION DE PAGOS

LIQUIDACION DE IMPUESTO

FORMULARIO 103

POR PAGOS EN EL PAÍS

EN RELACIÓN DE DEPENDENCIA
HONORARIOS COMISIONES Y DIETAS
RETENCIONES 1% Y 2%
RETENCIONES 5%
RETENCIONES 8%
LOTERÍAS, RIFAS, APUESTAS Y SIMILARES
POR VENTA DE COMBUSTIBLES
HONORARIOS A EXTRANJEROS POR SERVICIOS OCASIONALES
PAGOS DE DIVIDENDOS ANTICIPADOS
OTROS

POR PAGOS AL EXTERIOR

INTERESES AL EXTERIOR

COMISIONES POR EXPORTACIONES

COMISIONES PAGADAS PARA LA PROMOCIÓN DEL TURISMO RECEPTIVO

ARRENDAMIENTO MERCANTIL INTERNACIONAL

OTROS

IMPUTACION DE PAGOS**LIQUIDACION DE IMPUESTO****FORMULARIO 101 - 102****ACTIVOS**

CAJA, BANCOS

INVERSIONES FINANCIERAS

CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR

CREDITO TRIBUTARIO

INVENTARIOS

MERCADERIAS EN TRANSITO

ACTIVOS FIJOS TANGIBLES

ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES

ACTIVOS DIFERIDOS

OTROS ACTIVOS

ACTIVOS CONTINGENTES (INFORMATIVO)

PASIVOS

CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR

OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS

PRESTAMOS DE SUCURSALES, ACCIONISTAS Y CASA MATRIZ

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS Y SOCIALES

PROVISIONES PARA JUBILACION PATRONAL

OTRAS PROVISIONES

PASIVOS DIFERIDOS

OTROS PASIVOS

PASIVOS CONTINGENTES (INFORMATIVO)

PATRIMONIO

CAPITAL

APORTES FUTURAS CAPITALIZACIONES

RESERVAS

UTILIDAD NO DISTRIBUIDA

PERDIDA ACUMULADA

UTILIDAD / PERDIDA DEL EJERCICIO

INGRESOS

VENTAS LOCALES

EXPORTACIONES

UTILIDAD EN VENTA DE ACTIVOS

INGRESOS POR REEMBOLSOS

INGRESOS EXENTOS

OTROS INGRESOS

COSTOS Y GASTOS

COMPRAS LOCALES
IMPORTACIONES
COSTO DE VENTAS
BAJA DE INVENTARIOS
SUELDOS, SALARIOS Y DEMAS REMUNERACIONES
APORTES AL SEGURO SOCIAL
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES
PROVISION PARA JUBILACION PATRONAL
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS
HONORARIOS A EXTRANJEROS POR SERVICIOS OCASIONALES
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES
ARRENDAMIENTO DE BIENES INMUEBLES
ARRENDAMIENTO DE BIENES MUEBLES
ARRENDAMIENTO MERCANTIL LOCAL
ARRENDAMIENTO MERCANTIL EXTERIOR
PROMOCION Y PUBLICIDAD
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES
SEGUROS Y REASEGUROS
SUMINISTROS Y MATERIALES
TRANSPORTE
GASTOS DE GESTION
GASTOS DE VIAJE
AGUA, ENERGIA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES
NOTARIO Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS
DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS
AMORTIZACIONES
PROVISION CUENTAS INCOBRABLES
INTERESES Y COMISIONES LOCALES
INTERESES Y COMISIONES EXTERIOR
GASTO PROVISIONES DEDUCIBLES
OTROS COSTOS Y GASTOS
PERDIDA EN VENTA DE ACTIVOS
IVA QUE SE CARGA AL GASTO

CONCILIACION TRIBUTARIA

15% PARTICIPACION A TRABAJADORES
GASTOS NO DEDUCIBLES
PARTICIPACION TRABAJADORES Y GASTOS ATRIBUIBLES A INGRESOS EXENTOS
AMORTIZACIÓN PERDIDAS TRIBUTARIAS DE AÑOS ANTERIORES
DEDUCCIONES POR LEYES ESPECIALES
OTRAS DEDUCCIONES
AJUSTES POR PRECIOS DE TRANSFERENCIA
REINVERSION DE UTILIDADES
CREDITO TRIBUTARIO POR ANTICIPOS

CREDITO TRIBUTARIO POR RETENCIONES EN LA FUENTE
CREDITO TRIBUTARIO O EXONERACIONES POR LEYES ESPECIALES

IMPUTACION DE PAGOS**RIESGOS DETECTADOS - RESUMEN CON OBSERVACIONES****LIQUIDACIÓN DEL IMPUESTO**

INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN MÍNIMA QUE DEBE MANTENER LAS EMPRESAS

INFORMACIÓN DEL SOCIETARIA DEL CONTRIBUYENTE

Copias de las Actas constitutivas de la compañía, aumentos de capital.

Escrituras de cambio de razón social, venta de acciones, cesión de participaciones, escisión, fusión, transformación, etc.

RUC del Contribuyente

Informes sumarios de sanción y de presuntas infracciones graves

Copia del nombramiento del Representante Legal

Copia documento de identificación y/o RUC del Representante Legal

Copia documento de identificación y RUC del Contador

Copias de contratos y/o convenios

Copias de las actas Finales de fiscalización o determinación de años anteriores

Informes Finales de las auditorías con aprobación del Jefe Departamental

Políticas contables, tributarias y de control interno

Normativa específica del sector económico

Informes al Ministerio de Trabajo de modificaciones en participación de trabajadores.

Información obtenida de organismos externos (Superintendencia de Compañías, Superintendencia de Bancos y Seguros)..

Otra información relevante

INFORMACIÓN TRIBUTARIA

Balance General

Estado de Resultados

Balances de Comprobación

Plan de Cuentas y Mapeo de la declaración

Declaración de Impuesto a la Renta

Declaraciones de Impuesto al Valor Agregado

Declaraciones de Retenciones en la Fuente de Impuesto a la Renta

Declaraciones de Impuesto a los Consumos Especiales

Otras declaraciones o reportes de declaraciones

INFORMES

Informe de los auditores externos.

Informe de Cumplimiento Tributario.

Otros informes

ANEXO N° 07: ÍNDICE PARA ELABORACIÓN Y PRESENTACIÓN DE ICT

ÍNDICE ANEXOS Y CUADROS - INFORME DE CUMPLIMIENTO TRIBUTARIO AÑO FISCAL 2011

DESCRIPCIÓN ANEXO - CUADRO	NO. DE ANEXO
<u>DATOS DEL CONTRIBUYENTE SUJETO A EXAMEN</u>	ANEXO 1
<u>GASTOS FINANCIEROS POR INTERESES DE CRÉDITOS EXTERNOS</u>	ANEXO 2
CUADRO No. 1 DETALLE DE CRÉDITOS DEL EXTERIOR CUADRO No. 1.1. INFORMACIÓN DE DERIVADOS FINANCIEROS QUE MANTIENE LA EMPRESA	
<u>REMANENTES DE RETENCIONES O ANTICIPO DE IMPUESTO A LA RENTA DE AÑOS ANTERIORES</u>	ANEXO 3
<u>EN EL PAGO DE IMPUESTO A LA RENTA</u>	
Año fiscal 2011	
CUADRO No. 2 UTILIZACIÓN DE REMANENTES DE RETENCIONES O ANTICIPO DEL IMPUESTO A LA RENTA DE AÑOS ANTERIORES EN EL PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA DEL AÑO 2011 RECONOCIDOS POR LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	
<u>CÁLCULO DE VALORES DECLARADOS DE IVA</u>	ANEXO 4
Año fiscal 2011 CUADRO No. 3 CÁLCULO DE VALORES DECLARADOS DE IVA CUADRO No. 3.1 DIFERENCIAS DE VENTAS SEGÚN LIBROS VS. DECLARACIONES CUADRO No. 3.2 CRUCE VENTAS DECLARADAS EN IVA VS. VENTAS DECLARADAS EN RENTA	
<u>CONCILIACIÓN DE RETENCIONES DE IVA VS. LIBROS</u>	ANEXO 5
Año fiscal 2011 CUADRO No. 4 CONCILIACIÓN DE RETENCIONES DE IVA DECLARADAS VS. LIBROS	
<u>CONCILIACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE DE IMPUESTO A LA RENTA VS. LIBROS</u>	ANEXO 6
Año fiscal 2011 CUADRO No. 5 VALORES SEGÚN LIBROS CUADRO No. 6 CONCILIACIÓN RETENCIONES EN LA FUENTE DECLARADAS VS. LIBROS	

RESUMEN DE IMPORTACIONES Y PAGO DEL IMPUESTO A LOS CONSUMOS ESPECIALES

ANEXO 7

Año fiscal 2011

CUADRO No. 7

CONCILIACIÓN DE IMPUESTO A LOS CONSUMOS ESPECIALES DECLARADO VS. LIBROS.

CONCILIACIÓN TRIBUTARIA DEL IMPUESTO A LA RENTA

ANEXO 8

Año fiscal 2011

CUADRO No. 8

CÁLCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA

CUADRO No. 9

DETALLE DE INGRESOS EXENTOS

CUADRO No. 10

DETALLE DE GASTOS NO DEDUCIBLES

CUADRO No. 11

DETALLE DE OTRAS DEDUCCIONES (TRATAMIENTOS ESPECIALES A LOS QUE SE ACOGE EL CONTRIBUYENTE)
(DEDUCCIÓN, EXONERACIÓN O CRÉDITO TRIBUTARIO POR LEYES ESPECIALES)

CUADRO No. 12

CÁLCULO DE LA AMORTIZACIÓN DE LA PÉRDIDA TRIBUTARIA

CUADRO No. 13

DETALLE DE PÉRDIDAS TRIBUTARIAS

CUADRO No. 14

ANÁLISIS DE LOS GASTOS DE GESTIÓN

CUADRO No. 15

ANÁLISIS DE LOS GASTOS DE VIAJE

CUADRO No. 15.1

ANÁLISIS DE GASTOS INDIRECTOS ASIGNADOS DESDE EL EXTERIOR POR PARTES RELACIONADAS

CUADRO No. 15.2

ANÁLISIS DE CRÉDITOS EXTERNOS OTORGADOS POR PARTES RELACIONADAS

CÁLCULO DE LA REINVERSIÓN DE UTILIDADES

ANEXO 9

Año fiscal 2011

CUADRO No. 16

CÁLCULO DE LA UTILIDAD EFECTIVA

CUADRO No. 16,1

APLICACIÓN DE FÓRMULA PARA OBTENER EL VALOR MÁXIMO QUE SERÁ RECONOCIDO PARA LA REDUCCIÓN DE LA TARIFA IMPOSITIVA

CUADRO No. 17

DETERMINACIÓN DEL VALOR MÁXIMO A REINVERTIR

CUADRO No. 18

CUADRO DE IMPUESTO - 2010

CUADRO No. 18,1

CUADRO DE IMPUESTO - 2011

CUADRO No. 19

CAPITAL Y RESERVA LEGAL

CUADRO No. 20

REVELACIÓN DE FECHAS DE INSCRIPCIÓN

DETALLE DE CUENTAS CONTABLES INCLUIDAS EN LA DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA

**ANEXO
10**

CUADRO No. 21

DECLARACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA Y PRESENTACIÓN DE BALANCES

Año fiscal 2011

NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA (NIIF)

**ANEXO
11**

CUADRO No. 22

VARIACIONES EN SALDOS POR EFECTO DE LA APLICACIÓN DE NIIF

CUADRO No. 23

CONCILIACIÓN PARA EL REGISTRO DEL IMPUESTO
DIFERIDO

CUADRO No. 24

DESGLOSE DE LOS AJUSTES REALIZADOS EN LA CUENTA DE RESULTADOS ACUMULADOS
PROVENIENTES DE LA ADOPCIÓN DE NIIF POR PRIMERA VEZ

-

DETALLE DE LAS PRINCIPALES TRANSACCIONES DEL NEGOCIO OCURRIDAS DURANTE EL AÑO

**ANEXO
12**

-

**SEGUIMIENTO DE LAS OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES SOBRE ASPECTOS TRIBUTARIOS
EMITIDAS EN EL EJERCICIO IMPOSITIVO ANTERIOR**

**ANEXO
13**

-

**COPIA DEL INFORME DE AUDITORÍA DE ESTADOS FINANCIEROS PRESENTADO EN LA
SUPERINTENDENCIA RESPECTIVA**

**ANEXO
14**

ANEXO N° 08: Ejemplo de Consultas



Quito, 08 octubre del 2012

Estimado:

En contestación a su consulta remitida con fecha 02-oct-2012, me permito remitirles el siguiente criterio en base a lo que determina la Normativa vigente.

Consulta: ¿El autoconsumo de las camisetas que comercializo, como vestimenta y además como medio publicitario de mi negocio debería considerarse como un ingreso en especie gravable para impuesto a la renta, se lo podrá considerar como gasto deducible para impuesto a la renta?

Referencia: El autoconsumo no es ingreso para efectos del impuesto a la renta.

BASE JURÍDICA:

Ley de Régimen Tributario Interno: artículo 2, artículo 10, artículo 53, artículo 60.

Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno: artículo 25, artículo 31, artículo 131 numeral 3, artículo 153.

Circular No. NAC-DGECCGC10-00014

Norma Ecuatoriana de Contabilidad NEC No. 11.

RESPUESTA:

El autoconsumo por parte del propio sujeto pasivo de las camisetas confeccionadas para su comercio habitual, no se reputa al ingreso para fines de la determinación del impuesto a la renta, ya que como lo señala la Ley de Régimen Tributario Interno en su artículo 2; se considera renta únicamente a los ingresos de fuente ecuatoriana u obtenidos en el exterior por personas naturales domiciliadas en el país o por sociedades nacionales, obtenidos gratuita u onerosamente, provenientes de una fuente productiva (trabajo, capital o de ambas fuentes) consistentes en dinero, especies o servicios, *características que no se presentan en el autoconsumo de mercaderías o bienes que sean objeto de su producción o venta habitual.*

El autoconsumo que efectúe el sujeto pasivo siempre que dicho gasto se encuentren directamente vinculado con la realización de su actividad económica y que se efectúe con el propósito de obtener, mantener y mejorar rentas gravadas con impuesto a la renta y, además se cumplan con todos los demás requisitos exigidos jurídicamente para efectos de su deducibilidad, **es un gasto deducible para efectos de determinar el impuesto a la renta**. Por tanto, una vez que se excluyen del stock de bienes vendibles o transferibles, deberá reputarse a su costo de producción como un gasto deducible que afectará a los resultados del ejercicio.

Artículo 10 numerales 1 y 3 del de la Ley de Régimen Tributario Interno contempla en la parte correspondiente a deducciones:

“1.- Los costos y gastos imputables al ingreso, que se encuentren debidamente sustentados en comprobantes de venta que cumplan los requisitos establecidos en el reglamento correspondiente;”

(...)

“3.- Los impuestos, tasas, contribuciones, aportes al sistema de seguridad social obligatorio que soportare la actividad generadora del ingreso, con exclusión de los intereses y multas que deba cancelar el sujeto pasivo u obligado, por el retraso en el pago de tales obligaciones. No podrá deducirse el propio impuesto a la renta, ni los gravámenes que se hayan integrado al costo de bienes y activos, ni los impuestos que el contribuyente pueda trasladar u obtener por ellos crédito tributario;”.

Finalmente es importante recalcar que es necesaria la emisión del respectivo comprobante de venta, según lo señala el artículo 64 de la LRTI y 153 RALRTI.

“El traspaso a título gratuito y el consumo personal por parte del sujeto pasivo del impuesto de bienes que son objeto de su comercio habitual, deben estar respaldados por la emisión por parte de éste, de los respectivos comprobantes de venta en los que deben constar sus precios ordinarios de ventas de los bienes donados o autoconsumidos, inclusive los destinados a activos fijos, los mismos que serán la base gravable del IVA”.

Observaciones y Recomendaciones:

Se recomienda examinar la base legal expuesta para su correcta aplicación, cualquier inquietud o duda adicional por favor no duden en hacérsela llegar.

Atentamente,



Asesor Jurídico tributario